LOS SECRETOS DE LA MENTE MILLONARIA

Cómo dominar el juego interior de la riqueza

La intención de este libro no es proporcionar asesoramiento legal, contable, financiero o de inversiones personalizado. Alentamos a los lectores a que busquen el consejo de profesionales competentes en lo referente a cuestiones como interpretación de la ley, procedimientos de contabilidad adecuados, planificación financiera y estrategias de inversión. El autor y los editores niegan específicamente cualquier responsabilidad, en cualquier pérdida o riesgo en que se incurra como consecuencia, directa o indirecta, del uso y aplicación de cualquiera de los contenidos de esta obra.

Título original: SECRETS OF THE MILLIONAIRE MIND
Traducido del inglés por Anna Renau Bahima
Revisión: Enrique Roncero
Diseño de portada: Editorial Sirio, S.A.

© de la edición original
2005 T. Harv Eker

Publicado con autorización de HarperBusiness
Editado por HarperCollins Publishers

© de la presente edición

EDITORIAL SIRIO, S.A.
C/ Panaderos, 9
29005-Málaga
España

Nirvana Libros S.A. de C.V.
Camino de Minas, 501
Lomas de Becerra - Mixcoac
México D.F. 01279

Ed. Sirio Argentina
C/ Paracas 59
1275- Capital Federal
Buenos Aires
(Argentina)

www.editorialsirio.com
E-Mail: sirio@editorialsirio.com

I.S.B.N.: 84-7808-529-7
Depósito Legal: B-44.247-2006

Impreso en los talleres gráficos de Romanya/Valls
Verdaguer 1, 08786-Capellades (Barcelona)

Printed in Spain

T. Harv Eker

LOS SECRETOS DE LA MENTE MILLONARIA

Cómo dominar el juego interior de la riqueza

editorial Sirio, s.a.

Este libro está dedicado a mi familia:
mi cariñosa esposa, Rochelle, mi increíble hija,
Madison, y mi imponente hijo, Jesse.

Agradecimientos

Escribir un libro parece un asunto individual, pero la realidad es que, si quieres que lo lean miles o —como yo espero— millones de personas, se requiere a todo un equipo. En primer lugar me gustaría dar las gracias a mi esposa, Rochelle, a mi hija, Madison, y a mi hijo, Jesse. Gracias por dejarme el espacio que he necesitado para hacer lo que vine a hacer aquí. También me gustaría dar las gracias a mis padres, Sam y Sara, así como a mi hermana, Mary, y a mi cuñado, Harvey: por vuestro interminable amor y apoyo. A continuación, un inmenso «gracias» a Gail Balsillie, Michelle Burr, Shelley Wenus, Robert y Roxanne Riopel, Donna Fox, A. Cage, Jeff Fagin, Corey Kouwenberg, Kris Ebbeson y a todo el equipo de Peak Potentials Training: por todo vuestro duro trabajo y dedicación para realizar una contribución

positiva a la vida de la gente así como por hacer de Peak Potentials una de las empresas de desarrollo personal de más rápido crecimiento del mundo.

Gracias a mi brillante agente literaria, Bonnie Solow, por la ayuda que continuamente me prestas, por tus ánimos y por guiarme entre los pormenores del negocio editorial. Va otro gran «gracias» para el equipo de HarperBusiness: a su editor, Steve Hanselman, que tuvo visión para este proyecto y puso en él tanto tiempo y energía; a mi maravilloso corrector, Herb Schaffner; al director de mercadotecnia, Keith Pfeffer, y al director publicitario, Larry Hughes. Un especial agradecimiento a mis colegas Jack Canfield, Robert G. Allen y Mark Victor Hansen por vuestra amistad y continuo apoyo desde el principio.

Por último, estoy profundamente agradecido a todos los asistentes al seminario Peak Potentials, así como a su personal de refuerzo y a los socios de las empresas conjuntas: sin vosotros no habría ningún seminario «promotor de cambio de vida».

¿Quién diablos es T. Harv Eker y por qué tendría yo que leer este libro?

Al comienzo de mis seminarios la gente se queda impactada cuando una de las primeras cosas que les digo es: «No crean una palabra de lo que les voy a decir». ¿Por qué sugeriría tal cosa? Pues porque yo sólo puedo hablar desde mi propia experiencia. Ninguno de los conceptos y percepciones internas que comparto son inherentemente ciertos o falsos, correctos o incorrectos. Simplemente, reflejan mis propios resultados, así como los resultados asombrosos que he visto en la vida de miles y miles de mis alumnos y alumnas. Dicho eso, sin embargo, tengo la creencia de que si usas los principios expuestos en este libro transformarás totalmente tu vida. Y no te limites a leerlo. Estúdialo como si tu vida dependiese de él. Después, prueba sus principios tú mismo. Si algo te funciona, sigue haciéndolo. Lo que no te

sirva, sea lo que sea, tienes todo el permiso para tirarlo a la basura.

Sé que puedo parecer pretencioso, pero en lo referente al dinero, puede que éste sea el libro más importante que jamás hayas leído. Comprendo que es una afirmación atrevida, pero el hecho es que este libro te proporcionará el eslabón que falta entre tu deseo de lograr el éxito y el propio éxito. Como a estas alturas ya habrás descubierto, se trata de dos mundos distintos.

Seguramente has leído otros libros, has escuchado cintas o CDs, has participado en cursos y te has interesado por numerosos sistemas para hacerse rico, ya sea con propiedades inmobiliarias, acciones o negocios. Pero ¿qué ocurrió? En el caso de la mayoría de la gente, ¡no mucho! Obtienen una breve carga de energía y, después, vuelven a la situación anterior.

Por fin, tenemos una respuesta. Se trata de una respuesta sencilla, que además es una ley que no hay manera de burlar. Todo se reduce a esto: si tu «patrón financiero» subconsciente no está «programado» para el éxito, nada de lo que aprendas, nada de lo que sepas y nada de lo que hagas hará cambiar mucho las cosas.

En las páginas de este libro te desvelaré el misterio de por qué hay gente que está destinada a ser rica mientras otros parecen condenados a vivir una vida de apuros. Comprenderás las causas fundamentales del éxito, la mediocridad o el fracaso financiero y comenzarás a cambiar tu futuro económico positivamente. Entenderás cómo las influencias de la infancia moldean nuestro patrón financiero y cómo dichas influencias pueden conducir a

pensamientos y hábitos contraproducentes. Experimentarás con poderosas declaraciones que te ayudarán a sustituir tus modos de pensar improductivos por «archivos de riqueza» mentales para que pienses —y triunfes— exactamente como lo hacen los ricos. Aprenderás también, paso a paso, estrategias prácticas para incrementar tus ingresos y construir riqueza.

En la primera parte de este libro, explicaré cómo cada uno de nosotros se halla condicionado para pensar y actuar en lo referente al dinero, y esbozaré cuatro estrategias clave para corregir nuestro patrón mental del dinero. En la segunda parte examino las diferencias entre cómo piensa la gente rica, la de clase media y la pobre, y te proporciono diecisiete actitudes y acciones que has de adoptar y que te conducirán a crear cambios permanentes en tu vida económica. A lo largo de todo el libro compartiré también contigo unos pocos ejemplos de los miles de cartas y correos electrónicos recibidos de alumnos y alumnas que han asistido al Seminario Intensivo Mente Millonaria y que han logrado extraordinarios resultados en su vida.

Te preguntarás: ¿cuál es tu experiencia? ¿De dónde procedes? ¿Siempre te fueron bien las cosas? ¡Ojalá!

Al igual que muchos de vosotros, yo tenía supuestamente un gran «potencial» pero la verdad es que me reportaba muy poco. Me leía todos los libros, escuchaba todas las cintas e iba a todos los seminarios. Quería de verdad, de verdad, de verdad ser próspero. No sé si era por el dinero, por la libertad, por la sensación de logro o simplemente para demostrar a mis padres mi valía.

Estaba casi obsesionado por convertirme en un hombre de «éxito». De los veinte a los treinta años inicié varios negocios distintos, cada uno de ellos con el sueño de hacer fortuna, pero mis resultados iban de mal en peor.

Trabajé sin descanso, pero seguía corto de dinero. Tenía la «enfermedad del monstruo del lago Ness»: había oído hablar de algo llamado beneficios, pero nunca veía ninguno. No dejaba de pensar: «En cuanto empiece en el negocio adecuado, en cuanto me suba al caballo adecuado, obtendré beneficios». Pero estaba equivocado. Nada estaba funcionando... al menos para mí. Y fue la última parte de esa frase lo que finalmente me hizo caer en la cuenta. ¿Cómo es que otros triunfaban exactamente en el mismo negocio en el que me encontraba y sin embargo yo seguía arruinado? ¿Qué le estaba pasando al «Sr. Gran Potencial»?

Así que comencé seriamente a hacer algo de introspección. Examiné mis auténticas creencias y vi que, aun cuando dijese que de verdad quería ser rico, tenía al respecto algunas preocupaciones profundamente arraigadas. Más que nada, sentía miedo. Miedo al fracaso o lo que es aún peor: miedo a triunfar y después, de algún modo, perderlo todo. Entonces sí sería un perfecto imbécil que se había cargado lo único que tenía a su favor: el «gran potencial». ¿Y si descubría que no tenía lo que realmente había que tener y que mi destino era vivir una vida de apuros?

Quiso entonces la suerte que recibiese unos consejos de un amigo de mi padre que era extremadamente rico. Había ido a la casa de mi familia a jugar a las cartas

con mi padre y sus amigos, y, al pasar yo, advirtió mi presencia. Era ya la tercera vez que me había mudado a casa de mis padres y estaba viviendo en la «*suite* inferior», también conocida como sótano. Supongo que papá se había quejado de mi lamentable existencia, porque cuando me vio tenía en los ojos la expresión de condolencia reservada normalmente para los afligidos en un funeral.

Me dijo: «Harv, yo empecé igual que tú, siendo un completo desastre». Fantástico, pensé cínicamente, ya me siento mucho mejor.

Él prosiguió: «Pero después me dieron unos consejos que cambiaron mi vida, y me gustaría pasártelos a ti». Vaya, aquí viene otra vez el sermón de padre a hijo, ¡y él ni siquiera era mi padre! Finalmente soltó: «Harv, si no te está yendo todo lo bien que te gustaría, lo único que quiere decir es que hay algo que no sabes». Como en aquella época era un joven con gran desparpajo, yo pensaba que lo sabía prácticamente todo, pero, ¡ay!, mi cuenta bancaria reflejaba algo muy distinto. De modo que al fin comencé a escuchar. Él continuó: «¿Sabías que la mayoría de los ricos, en cierto aspecto, piensan de forma muy parecida?».

Yo respondí: «No, en realidad nunca me lo había planteado». Él siguió: «No es que sea una ciencia exacta, pero en general la gente rica piensa de una determinada manera y los pobres lo hacen de forma completamente distinta Esos modos de pensar orientan sus acciones y, por tanto, determinan sus resultados». Luego prosiguió: «Si pensaras como lo hacen los ricos e hicieras lo que

hacen ellos, ¿crees que tú también podrías hacerte rico?». Recuerdo que contesté con toda la confianza de una patata: «Creo que sí». «Pues —respondió él— lo único que tienes que hacer es copiar el modo de pensar de la gente rica.»

En aquel tiempo yo era muy escéptico, por lo que le pregunté: «Y ¿qué estás tú pensando en este momento?». A lo que él contestó: «Estoy pensando que los ricos cumplen sus compromisos y ahora mismo mi compromiso es con los muchachos y con tu padre, que me están esperando para jugar a las cartas. Nos vemos».

Y se fue, pero lo que había dicho caló en mí.

En aquel momento no tenía ninguna otra cosa que hacer con mi vida, así que me lancé con entusiasmo a estudiar a la gente rica y cómo pensaban. Aprendí todo cuanto pude acerca de los funcionamientos internos de la mente, pero me concentré principalmente en la psicología del dinero y del éxito. Descubrí que algo era cierto: los ricos sí piensan, realmente, de forma muy distinta a como lo hacen los pobres e incluso de manera diferente a la gente de clase media. Al final, me di cuenta de cómo mis propios pensamientos estaban manteniéndome apartado de la riqueza. Y lo que es más importante, aprendí varias técnicas y estrategias eficaces para reprogramar mi mente a fin de pensar de la misma manera en que lo hace la gente rica.

Finalmente, dije: «Ya está bien de teorías, pasemos a la práctica». Y de este modo decidí intentar un negocio más. Dado que estaba muy metido en todo lo referente a la salud y el ejercicio físico, abrí una de las primeras tiendas

de *fitness* de Norteamérica. No tenía dinero, de modo que tuve que tomar prestados 2000 dólares de mi tarjeta Visa para iniciar el negocio. Comencé a utilizar lo que había aprendido tomando como modelo de referencia a los ricos, tanto en términos de sus estrategias empresariales como de sus estrategias de pensamiento. Lo primero que hice fue comprometerme a lograr mi éxito y jugar a ganar. Juré que me centraría y no me plantearía siquiera abandonar este negocio hasta que fuese millonario. Aquello era algo radicalmente distinto a mis anteriores esfuerzos, en los que, por pensar siempre a corto plazo, me desviaba constantemente, unas veces atraído por lo que parecían buenas oportunidades y otras, cuando las cosas se complicaban.

Comencé también a poner a prueba mi enfoque mental para evitar desvíos hacia actitudes económicamente negativas o contraproducentes. En el pasado, tenía la creencia de que lo que me dictaba mi mente era siempre la verdad. Aprendí que, en muchos aspectos, mi mente era mi mayor obstáculo para lograr el éxito, por lo que tomé la decisión de no alimentar pensamientos que no estimularan mi visión de la riqueza. Empleé todos y cada uno de los principios que tú vas a aprender en este libro. ¿Te estás preguntando si funcionó? ¡Vaya si funcionó!

El negocio fue tan bien que abrí diez tiendas en tan sólo dos años y medio. Entonces vendí la mitad de las acciones de la empresa a una gran compañía, por 1 600 000 dólares.

Después de eso, me mudé a la soleada ciudad de San Diego. Me tomé un par de años sabáticos para pulir mis estrategias y comencé a hacer consultoría empresarial individualizada. Supongo que a la gente le resultaba bastante efectiva porque no dejaban de traer amigos, compañeros y socios a nuestras sesiones. Pronto estuve entrenando a diez y en ocasiones hasta a veinte personas a la vez.

Uno de mis clientes sugirió que podría abrir una escuela. Pensé que era una magnífica idea, así que lo hice. Fundé la Street Smart Business School y enseñé a miles de personas de toda Norteamérica estrategias empresariales para lograr el éxito «con alta velocidad».

Mientras viajaba por todo el continente ofreciendo mis seminarios, me di cuenta de algo extraño: podía tener a dos personas sentadas una al lado de la otra en la misma habitación, aprendiendo exactamente los mismos principios y estrategias; una de ellas tomaba estas herramientas y salía catapultada hacia el éxito. Sin embargo, ¿sabes lo que podría ocurrirle a la persona sentada justo a su lado? La respuesta es: ¡no mucho!

Fue entonces cuando se me hizo obvio que puedes contar con las mejores «herramientas» del mundo, pero si hay un agujero diminuto en tu «caja de herramientas» (ahora mismo estoy señalando mi cabeza), tienes un problema. De modo que diseñé un programa titulado «Mente Millonaria Intensiva» basándome en el juego interior del dinero y el éxito. Cuando combiné el juego interior (la caja de herramientas) con el juego exterior (las herramientas), ¡los resultados de prácticamente todo el

mundo se disparaban! Y eso es lo que vas a aprender en este libro: a dominar el juego interior del dinero para ganar el juego del dinero... ¡Vas a aprender a pensar en rico para hacerte rico!

La gente me pregunta a menudo si mi éxito fue un «golpe de suerte», algo excepcional, o si ha continuado. Déjame que lo exprese de este modo: utilizando los principios exactos que yo enseño, he ganado millones y millones de dólares y soy varias veces multimillonario. ¡Prácticamente todas mis inversiones y empresas parecen despegar como cohetes! Hay gente que me dice que soy «como el rey Midas»: que todo lo que toco se convierte en oro. Tienen razón, pero de lo que puede que no se den cuenta es de que ser como el rey Midas es, simplemente, otra forma de decir que se tiene un «patrón financiero» programado para el éxito, que es exactamente lo que tú tendrás una vez que aprendas estos principios y hagas este trabajo.

Durante el comienzo de nuestro Seminario Intensivo Mente Millonaria, generalmente pregunto al auditorio: «¿Cuántos de ustedes han venido aquí para aprender?». Se trata de una pregunta con un poco de trampa, pues, como dijo Josh Billings: «No es lo que ignoramos lo que nos impide prosperar; lo que constituye nuestro mayor obstáculo es lo que creemos que sabemos y luego resulta que no es así». Este libro no trata tanto de aprender ¡como de «desaprender»! Es esencial que reconozcas de qué modo tus viejas formas de pensar y de actuar te han llevado exactamente donde te encuentras en este momento.

Si eres rico y feliz, muy bien. Pero si no lo eres, te invito a que consideres algunas posibilidades que puede que no cuadren con lo que actualmente piensas que está bien o incluso con lo que crees que es adecuado para ti.

Aun cuando te sugiera que «no creas una palabra de lo que te diga» y quiera que pongas a prueba estos conceptos en tu propia vida, voy a pedirte que confíes en las ideas que estás leyendo. No porque me conozcas personalmente, sino porque miles y miles de personas han transformado ya su vida como resultado de los principios que se exponen en este libro.

Y hablando de confianza, esto me recuerda uno de mis chistes favoritos. Se trata de un hombre que va caminando junto a un precipicio cuando, de repente, pierde el equilibrio, resbala y cae. Por suerte, tiene el suficiente aplomo para agarrarse al saliente, y se queda allí colgado, aferrándose desesperadamente con la punta de los dedos al saliente de la roca, mientras su cuerpo cuelga en el vacío. Casi sin fuerzas, al final grita: «¿Hay alguien ahí arriba que pueda ayudarme?». De pronto se percibe una voz poderosa como un trueno: «Soy Dios. Yo puedo ayudarte. Tú suéltate y confía». A continuación se oye: «¿Hay alguien *más* ahí arriba que pueda ayudarme?».

La lección es sencilla: si quieres pasar a un nivel superior de vida tienes que estar dispuesto a desprenderte de algunos de tus antiguos modos de pensar y de ser, y a adoptar otros nuevos. Los resultados, a la larga, hablarán por sí mismos.

Primera Parte

Tu patrón del dinero

Vivimos en un mundo de dualidades: arriba y abajo, luz y oscuridad, caliente y frío, dentro y fuera, deprisa y despacio, derecha e izquierda... Éstos no son sino unos pocos ejemplos de los miles de polos opuestos. Para que exista un polo debe existir también el otro. ¿Es posible que haya una derecha sin una izquierda? Ni por casualidad.

Por consiguiente, al igual que hay leyes «externas» del dinero, debe haber leyes «internas». Entre las primeras hay cosas como las técnicas empresariales, la administración financiera y las estrategias de inversión. Son todos asuntos esenciales. Pero el juego interior es todavía más importante. Una analogía sería un carpintero y sus herramientas. Tener herramientas de buena calidad resulta imprescindible, pero ser un carpintero de

primera que las utilice magistralmente es aún más importante.

Yo tengo un dicho: «No basta con estar en el lugar adecuado en el momento justo. Tienes que ser la *persona* adecuada en el lugar adecuado en el momento justo».

Así pues, ¿quién eres tú? ¿Cómo piensas? ¿Cuáles son tus creencias? ¿Cuáles son tus hábitos y tus rasgos de carácter? ¿Cómo te sientes realmente con respecto a ti mismo? ¿Qué grado de confianza tienes en ti mismo? ¿Cómo te relacionas con los demás? ¿Cuánto confías en los demás? ¿Sientes verdaderamente que mereces la riqueza? ¿Cuál es tu aptitud para actuar a pesar del miedo, a pesar de la preocupación, a pesar de los inconvenientes, a pesar de las molestias? ¿Eres capaz de actuar cuando no estás de humor?

El hecho es que tu carácter, tu forma de pensar y tus creencias constituyen una parte fundamental de lo que determina el nivel de tu prosperidad.

Uno de mis autores favoritos, Stuart Wilde, lo expresa del siguiente modo: «La clave del éxito es elevar tu propia energía. Cuando lo hagas atraerás a la gente hacia ti de forma natural. Y cuando se pongan a tiro, ¡pásales la factura!».

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
¡Tus ingresos pueden crecer únicamente hasta donde crezcas tú!

¿Por qué es importante tu patrón del dinero?

¿Has oído hablar de personas que se han «colapsado» económicamente? ¿Te has dado cuenta de que hay gente que tiene mucho dinero y después lo pierde, o que tienen excelentes oportunidades y empiezan bien, pero después las desaprovechan y terminan hundiéndose? Ahora ya sabes la verdadera causa. Visto desde fuera puede parecer mala suerte, una coyuntura económica negativa, un socio pésimo, lo que sea. Sin embargo, por dentro es otro asunto. Por eso, si entraras en contacto con cantidades de dinero importantes sin estar mentalmente preparado para ello, lo más probable es que la riqueza te durase poco y que finalmente terminaras perdiéndola.

La inmensa mayoría de la gente sencillamente no posee la capacidad interna necesaria para crear y conservar grandes sumas de dinero, ni para afrontar el mayor número de retos que acompaña siempre al hecho de tener más dinero y más éxito. Ésa, amigos míos, es la principal razón por la que no tienen más dinero.

Un ejemplo perfecto son los que ganan la lotería. Las investigaciones han demostrado una y otra vez que, independientemente del tamaño de sus ganancias, la mayoría de las personas que ganan en la lotería al final acaban volviendo a su estado económico original, es decir, a la situación que les resulta cómodo manejar.

Por otro lado, a los millonarios que se han hecho a sí mismos les sucede justo lo contrario. Fíjate en que cuando pierden su dinero, generalmente lo recuperan en

un tiempo relativamente corto. Donald Trump es un buen ejemplo: Trump tenía una cuantiosa fortuna, miles de millones de dólares. Luego, de pronto, lo perdió todo. Sin embargo, un par de años más tarde, había recuperado su fortuna, e incluso la había incrementado.

¿Por qué se da este fenómeno? Porque, aun cuando algunos millonarios de los que se han hecho a sí mismos puedan perder su dinero, jamás pierden el ingrediente más importante de su éxito: su mente millonaria. Por supuesto, en el «caso Donald» se trata de su mente «multimillonaria». ¿Te das cuenta de que Donald Trump jamás podría ser *simplemente* millonario? Si poseyese una fortuna neta de sólo unos millones de dólares, ¿cómo crees que se sentiría con respecto a su prosperidad económica? La mayoría de vosotros coincidirá en que probablemente se sentiría arruinado, ¡se sentiría como un fracaso total!

Eso es porque el «termostato» financiero de Donald Trump está puesto en la posición de los miles de millones, no en la de los millones. Los termostatos financieros de la mayoría de las personas están puestos para generar miles, no millones de dólares; los de algunas personas lo están para generar cientos, ni siquiera miles, y los de otras, en la posición de bajo cero: se encuentran completamente congelados ¡y no tienen la más mínima idea de por qué!

La realidad es que la mayor parte de la gente no alcanza su pleno potencial. La mayoría de las personas no son prósperas. Las investigaciones demuestran que el 80% de los individuos jamás disfrutarán de la libertad

económica que les gustaría poseer, y también que el 80% ni siquiera pretenderán ser verdaderamente felices.

La razón es sencilla: la mayoría de la gente es inconsciente. Van un poco como dormidos al volante. Trabajan y piensan a un nivel superficial de la vida, basándose tan sólo en lo que ven. Viven estrictamente en el mundo visible.

Las raíces crean los frutos

Imagínate un árbol. Supongamos que representa al árbol de la vida. En él hay frutos. En la vida a nuestros frutos se los denomina nuestros «resultados». Pero miramos los frutos (nuestros resultados) y no nos gustan: no hay suficientes, son demasiado pequeños o no saben bien.

Entonces, ¿qué tenemos tendencia a hacer? La mayoría de nosotros pone aún más atención y concentración en los frutos, en los resultados. Pero ¿qué es lo que en realidad crea esos frutos concretos? Lo que crea esos frutos son las semillas y las raíces.

Es lo que hay *bajo el suelo* lo que crea aquello que está por encima de él. Lo que *no se ve* es lo que crea lo que *se ve*. Y eso ¿qué significa? Significa que si quieres cambiar los frutos tendrás que modificar primero las raíces. Si quieres cambiar lo visible, antes deberás transformar lo invisible.

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
Si quieres cambiar los frutos, tendrás
que modificar primero las raíces.
Si quieres cambiar lo visible,
antes deberás transformar lo invisible.

Muchos dicen que sólo viendo creen. La pregunta que yo tengo para esa gente es: «¿Por qué te molestas en pagar la cuenta de la luz?». Aunque no puedas ver la electricidad sí puedes seguramente reconocer y utilizar su potencia. Si tienes cualquier duda de su existencia, mete el dedo en un enchufe y te garantizo que tus dudas se desvanecerán rápidamente.

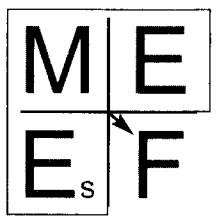
Según mi experiencia, lo que no puedes ver de este mundo es muchísimo más poderoso que cualquier cosa que puedas ver. Estarás de acuerdo o no con esta afirmación, pero en la medida en que no apliques este principio en tu vida, tendrás problemas. ¿Por qué? Porque estás yendo en contra de las leyes de la naturaleza, según las cuales lo que hay debajo del suelo crea lo que está por encima de él, lo invisible crea lo visible.

Como seres humanos, formamos parte de la naturaleza, no estamos por encima de ella. Por consiguiente, cuando nos alineamos con sus leyes y trabajamos en nuestras raíces —nuestro mundo «interior»—, nuestra vida fluye suavemente. Cuando no lo hacemos, la vida se complica.

En todos los bosques, en todas las granjas, en todos los huertos de la tierra, es lo que se encuentra bajo el

suelo lo que crea aquello que hay por encima de él. Por eso es inútil que pongas la atención en los frutos que ya has cultivado: no puedes cambiar los que cuelgan del árbol. Sin embargo, sí puedes cambiar los frutos del mañana. Pero, para hacerlo, tendrás que cavar debajo del suelo y fortalecer las raíces.

Los cuatro cuadrantes



Una de las cosas más importantes que puedas llegar a comprender en esta vida es que no vivimos en un único plano de existencia: lo hacemos en al menos cuatro esferas distintas a la vez. Estos cuatro cuadrantes son el mundo físico, el mundo mental, el mundo emocional y el mundo espiritual.

La mayoría de la gente jamás se da cuenta de que la esfera física es simplemente una «impresión» de las otras tres.

Por ejemplo, supongamos que acabas de escribir una carta en el ordenador. Le das a la tecla de imprimir y rápidamente la carta te sale por la impresora. Miras la copia impresa y, ¡fíjate por dónde!, encuentras un error tipográfico. Así que sacas tu fiel goma de borrar y borras

la errata en el papel. Ya has corregido la falta. Ahora, le das de nuevo al botón de imprimir y adviertes que ¡otra vez aparece el mismo error!

¡Caramba!, ¿cómo es posible? ¡Si acabas de corregirlo! Así que esta vez coges una goma nueva y más grande, y borras más fuerte y más rato. Incluso estudias un manual de trescientas páginas titulado *Cómo borrar con eficacia.* Ahora dispones de todas las «herramientas» y conocimientos que necesitas. Estás preparado. Le das a la impresión y... ¡Oh no! ¡Ahí está otra vez! «¡No hay manera!», gritas, pasmado de asombro. «¿Cómo es posible? ¿Qué está pasando aquí? ¿Estoy en la dimensión misteriosa?»

Lo que está ocurriendo aquí es que el verdadero problema no puede cambiarse en la «impresión» (el mundo físico): únicamente puede modificarse en el «programa» (los mundos mental, emocional y espiritual).

El dinero es un resultado, la riqueza es un resultado, la salud es un resultado, la enfermedad es un resultado, tu peso es un resultado. Vivimos en un mundo de causas y efectos.

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
El dinero es un resultado, la riqueza es un resultado, la salud es un resultado, la enfermedad es un resultado, tu peso es un resultado. Vivimos en un mundo de causas y efectos.

¿Has oído alguna vez a alguien afirmar que tenía el «pequeño problema» de la falta de dinero? Pues ahora

atiende a esto: la falta de dinero no es nunca, jamás, jamás un problema. La falta de dinero es meramente un síntoma de lo que está sucediendo por debajo.

La falta de dinero es el efecto, pero ¿cuál es la causa fundamental? Todo se reduce a esto: el único modo de cambiar tu mundo «exterior» es transformar primero tu mundo «interior».

Cualesquiera que sean los resultados que estés obteniendo, sean ricos o pobres, buenos o malos, positivos o negativos, recuerda siempre que tu mundo exterior es simplemente un reflejo de tu mundo interior. Si las cosas no te van bien en tu vida exterior es porque tampoco van bien en tu vida interior. Es así de simple.

Un poderoso secreto para el cambio: las declaraciones

En mis seminarios empleamos técnicas de «aprendizaje acelerado» que permiten avanzar más rápido y recordar más cosas de todo lo que aprendes. La clave reside en la «implicación». Nuestro enfoque sigue el viejo dicho: «Lo que oyes lo olvidas, lo que ves lo recuerdas, lo que haces lo entiendes».

Así pues, voy a pedirte que cada vez que llegues al final de un principio fundamental de este libro te pongas primero la mano en el corazón, después hagas una «declaración» verbal, y a continuación te toques la cabeza con el dedo índice y hagas otra «declaración» verbal.

¿Qué es una declaración? Es simplemente una sentencia positiva que haces con énfasis, en voz alta.

¿Por qué las declaraciones son una herramienta tan valiosa? Porque todo está hecho de una sola cosa: de energía. Toda energía viaja en frecuencias y vibraciones. Por lo tanto, cada declaración que haces lleva su propia frecuencia vibratoria. Cuando pronuncias una declaración en voz alta, su energía vibra en todas las células de tu cuerpo, y tocándote el cuerpo al mismo tiempo puedes sentir su resonancia, que es única. Las declaraciones no sólo envían un mensaje concreto al universo: mandan también un poderoso mensaje a tu subconsciente.

La diferencia entre una declaración y una afirmación es sutil pero, en mi opinión, importante. La definición de la segunda es la de «una sentencia positiva que afirma que un objetivo que deseas alcanzar ya está teniendo lugar». La definición de la primera es «manifestación oficial de la intención de emprender un determinado curso de acción o de adoptar una posición concreta».

Una afirmación manifiesta que lo que deseas conseguir ya está teniendo lugar. A mí las afirmaciones no me vuelven loco, pues muchas veces, cuando afirmamos algo que aún no es real, la vocecita de dentro de nuestra cabeza nos dice: «Eso no es verdad, es una suprema tontería».

Sin embargo, una declaración no es decir que algo sea cierto: es manifestar que tenemos la intención de hacer o de ser algo. Se trata de una postura que la vocecita puede tragarse, ya que no estamos diciendo que sea cierto ahora mismo, sino que tenemos la intención de que lo sea en el futuro.

Una declaración, por definición, es también algo *oficial*. Es una manifestación formal de energía al universo y por todo tu cuerpo.

Existe otro concepto en la definición que es importante: *acción*. Debes emprender todas las acciones necesarias para hacer realidad tu intención.

Te recomiendo que pronuncies tus declaraciones en voz alta cada mañana y cada noche. Y si las articulas mientras te miras al espejo, eso acelerará aún más el proceso.

Ahora tengo que admitir que cuando oí hablar de todo esto por primera vez dije: «Ni hablar. Este rollo de las declaraciones no es para mí». Pero, como en aquel momento estaba sin blanca, finalmente pensé: «Qué diablos, esto no puede hacerme ningún daño», y empecé a realizarlas. Ahora soy rico, así que no debería sorprender mucho que crea firmemente en la eficacia de las declaraciones; os aseguro que funcionan de verdad.

De cualquier modo, preferiría ser muy crédulo y muy rico a desconfiar de todo y no tener un centavo. ¿Y tú?

Lo dicho: te invito a que te pongas la mano en el corazón y repitas la siguiente...

DECLARACIÓN:
«Mi mundo interior crea mi mundo exterior».

Ahora tócate la cabeza y di:
«Tengo una mente millonaria».

Como bonificación especial, si vas a la página de internet www.millionairemindbook.com y haces clic en FREE BOOK BONUSES, te daremos un listado gratuito en inglés de todas las declaraciones que aparecen en este libro presentadas en caligrafía, en un formato imprimible, apto para enmarcar.

¿Cuál es tu patrón del dinero y cómo se ha formado?

Tanto en mis apariciones en la radio como en la televisión, la siguiente afirmación me ha hecho famoso: «Si me das cinco minutos, puedo predecir el futuro económico que tendrás el resto de tu vida».

PRINCIPIO DE RIQUEZA:

Si me das cinco minutos, puedo predecir el futuro económico que tendrás el resto de tu vida.

¿Cómo? En una breve conversación puedo identificar lo que se denomina tu «patrón» del dinero y del éxito. Cada uno de nosotros disponemos de un patrón personal ya grabado en nuestro subconsciente. Y este patrón, más que cualquier otra cosa y más que la combinación de todas las demás cosas, es lo que determinará tu destino económico.

¿Y qué es el patrón del dinero? Como analogía, consideremos el patrón de una casa, que es un plano o un diseño de esa casa en concreto: de igual manera, tu

patrón del dinero es simplemente tu programa o modo de ser en relación con el dinero.

Quiero presentarte una fórmula extremadamente importante, ya que es la que determina cómo creas tu realidad y tu riqueza. Muchos de los maestros más respetados en el campo del potencial humano han empleado esta fórmula como base para sus enseñanzas. Se trata de la fórmula del «Proceso de Manifestación», y se puede expresar del modo siguiente:

$$P \longrightarrow S \longrightarrow A = R$$

PRINCIPIO DE RIQUEZA:

Los pensamientos llevan a sentimientos.
Los sentimientos llevan a acciones.
Las acciones llevan a resultados.

Tu patrón financiero está compuesto por una combinación de tus pensamientos, tus sentimientos y tus acciones en relación con el dinero.

¿Y cómo se formó tu patrón del dinero? Muy sencillo: tu patrón financiero consta principalmente de la información o «programación» que recibiste en el pasado, y especialmente de niño, cuando eras todavía muy pequeño.

¿Quiénes fueron las principales fuentes de esa programación o de ese condicionamiento? Para la mayoría de la gente, en la lista se encuentran los padres, los hermanos o hermanas, los amigos, las figuras de autoridad, los profesores, los líderes religiosos, los medios de

comunicación y la cultura en la que vives, por nombrar sólo unas cuantas.

Tomemos la cultura: ¿acaso no es verdad que determinadas culturas tienen un cierto modo de pensar y tratar con el dinero mientras que otras presentan un enfoque distinto? ¿Piensas que un niño o una niña sale del vientre materno ya con sus actitudes hacia el dinero, o crees que se le *enseña* a tratar con él? Eso es: a cada niño y niña se le enseña cómo pensar acerca del dinero y cómo actuar en relación con él.

Y lo mismo te pasó ti, a mí, y a todo el mundo. Te enseñaron a pensar y a actuar en lo referente al dinero. Esas enseñanzas se convirtieron en condicionamiento, que a su vez se transformó en reacciones automáticas, reacciones que te dirigen luego durante el resto de tu vida. A no ser, por supuesto, que intercedas y revises tus archivos mentales referentes al dinero. Y eso es exactamente lo que voy a hacer en este libro, y lo que hacemos para miles de personas cada año, a un nivel más profundo y permanente, en el Seminario Intensivo Mente Millonaria.

Dije antes que los pensamientos llevan a sentimientos; éstos, a acciones, y las acciones, a resultados. Aquí surge una interesante pregunta: ¿de dónde vienen tus pensamientos? ¿Por qué piensas de forma distinta a la persona que tienes al lado?

Tus pensamientos proceden de los «archivos de información» que tienes en los armarios de tu mente. Y ¿de dónde procede esa información? Lo hace de tu programación pasada. Así es: tu condicionamiento pasado

determina cada pensamiento que brota de tu mente. Por eso a menudo se la denomina la «mente condicionada».

Para reflejar esto, podemos corregir la fórmula del Proceso de Manifestación dejándola de la siguiente forma:

Pro → Pen → S → A = R

Tu programación lleva a tus pensamientos; éstos a tus sentimientos; tus sentimientos, a tus acciones, y tus acciones, a tus resultados.

Por lo tanto, al igual que se hace con un ordenador personal, cambiando tu programación das el primer paso esencial hacia el cambio de tus resultados.

Y, ¿cómo estamos condicionados? Lo estamos de tres formas principales en todos los ámbitos de la vida, incluido el del dinero:

Programación verbal: ¿Qué *oías* cuando eras pequeño?
Modelos de referencia: ¿Qué *veías* cuando eras pequeño?
Incidentes concretos: ¿Qué *experimentaste* cuando eras pequeño?

Es importante comprender estos tres aspectos del condicionamiento, por lo que vamos a examinar cada uno de ellos. En la segunda parte de este libro aprenderás a reorientar tu mente para la riqueza y el éxito.

Primera influencia: la programación verbal

Comencemos por la programación *verbal.* ¿Qué oías en tu infancia sobre el dinero, la riqueza y la gente rica?

¿Oíste alguna vez expresiones como: *el dinero es el origen de todos los males, los ricos son avariciosos y mezquinos, los ricos son malvados, está podrido de dinero, para juntar algún dinero tienes que matarte a trabajar, el dinero no crece en los árboles, no puedes ser rico y espiritual, la felicidad no puede comprarse, poderoso caballero es don Dinero, los ricos son cada vez más ricos y los pobres cada vez más pobres, no todo el mundo puede ser rico, nunca se puede llegar a todo,* y la infame *eso no es para nosotros.*

En mi casa, cada vez que pedía dinero a mi padre le oía despotricar: «¿De qué estoy hecho yo..., de dinero?». Yo respondía en broma: «Ojalá. Me llevaría un brazo, una mano o hasta un dedo». Jamás se rió ni una sola vez.

Aquí reside el problema: todas las afirmaciones que oíste sobre el dinero cuando eras niño permanecen en tu subconsciente como parte del patrón que está rigiendo tu vida económica.

El condicionamiento verbal es extremadamente poderoso. Por ejemplo, cuando mi hijo, Jesse, tenía tres años un día vino corriendo hacia mí y me dijo nervioso: «Papi, vamos a ver la película de las Tortugas Ninja. La ponen muy cerca de casa». Por nada del mundo podía imaginar cómo aquel niño era capaz de conocer la ubicación de los cines. Un par de horas después, la respuesta me vino en forma de anuncio de televisión de la película,

al final del cual se decía el habitual eslogan: «Ya puedes verla en un cine muy cerca de tu casa».

Otro ejemplo del poder del condicionamiento verbal llegó a expensas de uno de los participantes en nuestro Seminario Intensivo Mente Millonaria. Stephen no tenía problemas para *ganar* dinero: su reto era *conservarlo.*

En el momento en que Stephen vino al curso estaba ganando más de 800 000 dólares al año y llevaba nueve años así. Pese a ello, se las apañaba con dificultad. De algún modo, lograba gastarse el dinero, prestarlo o perderlo todo tomando malas decisiones a la hora de invertir. Sea cual fuere la razón, ¡su fortuna neta era exactamente cero!

Stephen nos confió que, siendo niño, su madre solía decir: «Los ricos son avariciosos y mezquinos. Su dinero sale del sudor de los pobres. Se debería tener sólo lo suficiente para ir tirando. Si tienes más, eres un cerdo».

No hay que ser científico de la NASA para deducir lo que estaba ocurriendo dentro del subconsciente de Stephen. No es de extrañar que estuviese arruinado. Se hallaba verbalmente condicionado por su madre para creer que los ricos son avariciosos y mezquinos. Por lo tanto, su mente establecía una conexión entre rico, avaricioso y mezquino, que, por supuesto, es *malo.* Como él no quería ser malo, subconscientemente no podía ser rico.

Stephen amaba a su madre y no quería que tuviese un mal concepto de él. Obviamente, según las creencias de ella, si se hiciese rico no lo aprobaría. Por lo tanto, no tenía otra opción que deshacerse de cualquier dinero de

más que traspasara los límites del «sólo para ir tirando»: ¡de lo contrario sería un cerdo!

Bueno, tú pensarías que, en caso de tener que elegir entre ser rico o contar con la aprobación de mamá —o de cualquiera, en realidad—, la mayoría preferiría ser rico. ¡Todo lo contrario! La mente, simplemente, no funciona así. Parece que la riqueza debería ser la elección lógica. *Pero cuando el subconsciente debe elegir entre emociones profundamente arraigadas y la lógica, casi siempre ganan las primeras.*

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
Cuando el subconsciente debe elegir entre emociones profundamente arraigadas y la lógica, casi siempre ganan las primeras.

Volvamos a nuestra historia: en el curso, en menos de diez minutos, empleando unas cuantas técnicas extremadamente eficaces, el «patrón del dinero» de Stephen cambió de forma espectacular. En sólo dos años pasó de estar casi arruinado a convertirse en millonario.

En el seminario, Stephen comenzó a comprender que sus creencias no productivas eran de su madre, y que estaban basadas en la programación mental de ella, y no en la de él. Así que fuimos un paso más allá y le ayudamos a crear una estrategia por medio de la cual no perdería la aprobación de su madre si se hacía rico. Fue sencillo.

A su madre le encantaba Hawai. Por tanto, Stephen invirtió en un apartamento frente a la playa, en Maui, al que ahora manda a su madre todo el invierno. Ella está

en la gloria y él, también. En primer lugar, ahora a ella le encanta que su hijo sea rico y cuenta a todo el mundo lo generoso que es; en segundo lugar, él no tiene que aguantar a su madre durante seis meses al año. ¡Magnífico!

En mi propia vida, tras un comienzo lento, empezó a irme bien en los negocios, pero nunca ganaba dinero con mis acciones. Al adquirir conciencia de mi patrón del dinero, recordé que cuando yo era joven, cada día después de trabajar, mi padre se sentaba a la mesa con el periódico, comprobaba las páginas bursátiles, daba un puñetazo en la mesa y gritaba: «¡Malditas acciones!». Después se pasaba la media hora siguiente despotricando de lo estúpido que es todo el sistema y afirmando que uno tiene más oportunidades de ganar dinero jugando a las máquinas tragaperras en Las Vegas.

Ahora que ya comprendes el poder del condicionamiento verbal, ¿ves cómo no es nada extraño que no pudiese ganar en el mercado de valores? Estaba literalmente programado para fracasar, programado para escoger inconscientemente las acciones equivocadas, al precio equivocado, en el momento equivocado. ¿Por qué? Para dar subconscientemente validez a mi patrón del dinero, que decía: «¡Malditas acciones!».

Todo cuanto puedo decir es que al cavar para sacar esa mala hierba enorme y venenosa de mi «jardín financiero» interior ¡los frutos comenzaron a surgir! Prácticamente el día después de reprogramarme mentalmente, las acciones que elegí comenzaron a despegar, y desde entonces he continuado teniendo un éxito asombroso en el mercado de valores. Parece increíblemente extraño,

pero cuando comprendes de verdad cómo funciona el patrón del dinero, todo tiene sentido.

Tu condicionamiento subconsciente determina tu pensamiento; tu pensamiento, tus decisiones, y éstas, tus acciones, que al final determinan tus resultados.

Existen cuatro elementos clave para el cambio, cada uno de ellos esencial en la reprogramación de tu patrón financiero. Son sencillos, pero profundamente poderosos.

El primer elemento de cambio es la *conciencia*: no puedes cambiar algo a menos que conozcas su existencia.

El segundo es la *comprensión*: entendiendo cuál es el origen de tu «forma de pensar» puedes reconocer que ésta procede de fuera de ti.

El tercero es la *disociación*: una vez que te das cuenta de que esta forma de pensar no eres tú, puedes separarte de ella y decidir en el presente si conservarla o desprenderte de ella, basándote en quién eres hoy y en dónde quieres estar mañana. Puedes observar esta forma de pensar y verla como lo que es: un «archivo» de información que quedó guardado en tu mente hace mucho, mucho tiempo, y que ya no puede contener verdad ni valor alguno para ti.

El cuarto elemento del cambio es el *reacondicionamiento*. Iniciaré este proceso en la segunda parte de este libro, en la que te presentaré los archivos mentales que generan riqueza. En el caso de que quisieras avanzar un paso más en esto, te invito a que asistas al Seminario Intensivo Mente Millonaria, donde se te conducirá a través de una serie de potentes técnicas que reconectarán los cables de tu subconsciente a nivel celular y de

una forma permanente, entrenando de nuevo a tu cerebro para que responda de una forma productiva en términos de dinero y éxito.

Los elementos de frecuencia y apoyo continuado resultan también importantes para que se produzca un cambio duradero, de modo que tengo otro regalo para ayudarte: si entras en www.millionairemindbook.com y haces clic en FREE BOOK BONUSES, puedes suscribirte al «pensamiento de la semana» de la Mente Millonaria, y cada siete días recibirás una valiosa lección que puede contribuir a tu prosperidad.

Mientras tanto, volvamos al condicionamiento verbal y a los pasos que puedes dar ahora para comenzar a corregir tu patrón del dinero.

Pasos para el cambio: programación verbal

CONCIENCIA: Escribe todas las afirmaciones que oías acerca del dinero, la riqueza y la gente rica cuando eras niño.

COMPRENSIÓN: Escribe cómo crees que, hasta ahora, han afectado dichas afirmaciones a tu economía.

DISOCIACIÓN: ¿Te das cuenta de que esos pensamientos representan únicamente lo que aprendiste y no forman parte de tu anatomía ni son tú? ¿Te das cuenta de que en el momento presente tienes la opción de ser distinto?

DECLARACIÓN: Pon la mano sobre el corazón y di:

«Lo que oí acerca del dinero no es necesariamente cierto.

Decido adoptar nuevas formas de pensar que contribuyan a mi felicidad y a mi prosperidad».

Tócate la cabeza y di:
«Tengo una mente millonaria».

Segunda influencia: los modelos de referencia

El segundo tipo de condicionamiento al que estamos sometidos se denomina «nuestros modelos»: Durante tu infancia, ¿cómo eran tus padres o tus tutores con respecto al dinero? ¿Uno de ellos o ambos administraban bien su dinero o lo hacían mal? ¿Gastaban mucho o eran ahorradores? ¿Eran hábiles inversores o no invertían? ¿Asumían riesgos o eran conservadores? ¿Había constantemente dinero o era éste más bien escaso? El dinero ¿llegaba con facilidad a tu familia, o era siempre una lucha conseguirlo? ¿Era una fuente de alegría en casa o causa de amargas discusiones?

¿Por qué resulta importante esta información? Probablemente hayas oído la expresión «mono de repetición». Así somos los humanos. De pequeños, aprendemos todo de los modelos que tenemos alrededor.

Aunque la mayoría de nosotros odiaríamos admitirlo, hay bastante verdad en el viejo dicho: «De tal palo, tal astilla».

Esto me recuerda el chiste de una mujer que prepara las rebanadas de jamón cocido para cenar cortándoles los dos extremos. Su marido, que ya había observado

dicha práctica, le pregunta un día por qué corta los extremos del jamón. Ella le contesta: «Así lo hacía mi madre». Resulta que la madre de ella venía esa noche a cenar. Así que le pregunta por qué cortaba los extremos del jamón, a lo que ella responde: «Mi madre lo hacía siempre así». De modo que deciden llamar a la abuela por teléfono para hacerle la misma pregunta. ¿Cuál creéis que fue su respuesta? «¡Porque mi sartén era demasiado pequeña!».

La cuestión es que, en general, en el ámbito del dinero tendemos a ser idénticos a uno de nuestros progenitores o bien adoptamos una actitud que es combinación de las que cada uno de ellos tenía.

Por ejemplo, mi padre era empresario de la construcción. Construía entre una docena y cien casas por proyecto. Cada proyecto requería la inversión de una enorme suma de capital. Mi padre debía aportar todo lo que teníamos y pedir grandes préstamos al banco hasta que se vendían las casas y llegaba el dinero en efectivo. Por consiguiente, al comienzo de cada proyecto no teníamos dinero y estábamos endeudados hasta las cejas.

Como puedes imaginar, durante ese período papá no tenía el mejor de los humores y la generosidad tampoco era su fuerte. Si le pedía cualquier cosa que costara aunque fuese un centavo, su respuesta estándar, después del habitual: «¿Yo de qué estoy hecho, de dinero?», era: «¿Estás loco?». Por supuesto, yo no obtenía ni un centavo, pero lo que sí lograba era esa mirada de: «Ni se te ocurra volver a preguntar». Estoy seguro de que la conoces.

Este panorama duraba aproximadamente un año o dos, hasta que las casas, al final, se vendían. Entonces estábamos forrados de pasta. De repente, papá era una persona distinta. Se sentía contento, era amable y extremadamente generoso. Venía y me preguntaba si necesitaba unos cuantos dólares. A mí me apetecía devolverle su mirada, pero no era tan estúpido, así que me limitaba a decir: «Claro, papá, gracias», y ponía los ojos en blanco.

Así la vida estaba bien... hasta el temido día en que llegaba a casa y anunciaba: «He encontrado un buen terreno. Vamos a construir otra vez». Recuerdo perfectamente que le decía: «Fantástico, papá, buena suerte», mientras se me hundía el corazón, sabiendo los apuros que estábamos a punto de pasar otra vez.

Este patrón duró desde que tuve uso de razón, más o menos a los seis años, hasta los veintiuno, cuando me fui de casa de mis padres para siempre. Entonces cesó o, al menos, eso creía yo.

A la edad de veintiún años, terminé de estudiar y me convertí, lo adivinaste, en constructor. Luego pasé a otros tipos de negocios basados en proyectos. Por alguna extraña razón, hacía una pequeña fortuna, pero no mucho tiempo después ya estaba arruinado. Me metía en otro negocio y creía estar de nuevo en lo más alto del mundo, sólo para tocar fondo un año más tarde.

Este patrón de altibajos continuó durante casi diez años antes de darme cuenta de que tal vez el problema no fuese el tipo de negocio que elegía, los socios, los empleados que tenía, el estado de la economía ni mi decisión de tomarme un tiempo sin trabajar y relajarme

cuando las cosas iban bien. Finalmente reconocí que tal vez, sólo tal vez, estaba reviviendo inconscientemente el patrón de ingresos con altibajos de mi padre.

Todo lo que puedo decir es que menos mal que aprendí lo que tú estás aprendiendo en este libro, y que fui capaz de reacondicionar mi mente y salir de ese modelo tipo «yoyó» para pasar a tener unos ingresos en crecimiento constante. Actualmente, el impulso de cambiar cuando las cosas van bien (y sabotearme a mí mismo) aún aparece. Pero ahora en mi mente hay otro archivo que observa este sentimiento y dice: «Gracias; ahora centrémonos de nuevo y volvamos al trabajo».

Otro ejemplo es de uno de mis seminarios en Orlando, Florida. Como de costumbre, la gente iba subiendo en fila al entarimado, uno a uno, para pedirme un autógrafo y saludarme, darme las gracias o lo que fuese. Jamás olvidaré a un señor mayor porque subió sollozando. Apenas si podía contener el aliento e iba enjugándose las lágrimas con la manga. Le pregunté qué le ocurría. Me dijo: «Tengo sesenta y tres años, y llevo leyendo libros y yendo a seminarios desde que se inventaron. He visto a todos los conferenciantes y he probado todo lo que enseñaban. Lo he intentado con las acciones, con la propiedad inmobiliaria y he tenido más de una docena de negocios distintos. Volví a la universidad y me saqué un máster en Administración de Empresas. He adquirido más conocimientos que diez hombres normales y, sin embargo, nunca he alcanzado el éxito económico. Siempre empezaba bien pero finalmente acababa con las manos vacías, y en todos esos años nunca supe por qué.

Pensaba que, simplemente, debía de ser un completo estúpido... hasta hoy.

»Por fin, después de escucharle a usted, todo tiene sentido: a mí no me pasa nada; simplemente, tenía el "patrón del dinero" de mi padre metido en la cabeza y eso ha sido mi némesis. Mi padre atravesó de lleno la era de la Depresión. Todos los días trataba de obtener empleos o de vender cosas y venía a casa con las manos vacías. Ojalá yo hubiera entendido lo de los modelos de referencia y los patrones del dinero cuarenta años atrás. Qué pérdida de tiempo, tanto aprender y tantos conocimientos». Comenzó a llorar aún más fuerte.

Yo le respondí: «¡Ni hablar de que sus conocimientos sean una pérdida de tiempo! Simplemente, han estado latentes, esperando en un banco "mental", esperando que surgiera la oportunidad. Ahora que ya ha formulado usted un "patrón del éxito", todo lo que ha aprendido en su vida se volverá utilizable y saldrá catapultado hacia el éxito».

La mayoría de nosotros, cuando oímos la verdad ya la sabemos. El hombre empezó a relajarse y comenzó, de nuevo, a respirar profundamente. Entonces apareció en su rostro una gran sonrisa. Me dio el mayor de los abrazos y dijo: «Gracias, gracias, gracias». La última vez que supe de él todo le iba viento en popa: ha acumulado más riqueza en los últimos dieciocho meses que en los últimos dieciocho años. ¡Me encanta!

Insisto: puedes tener todos los conocimientos y experiencia del mundo, pero si tu «patrón» no está programado para el éxito, estás condenado a fracasar económicamente.

Muchas veces nos vienen participantes a los seminarios cuyos padres se vieron involucrados en la Segunda Guerra Mundial o que vivieron en tiempos de la Depresión. Estas personas sufren a menudo un fuerte impacto cuando se dan cuenta de lo mucho que han influido las experiencias de sus padres en sus creencias y en sus hábitos en torno al dinero. Algunos gastan como locos porque «podrías perder fácilmente todo tu dinero, así que más vale que lo disfrutes mientras puedas». Otros siguen el camino contrario: van guardando el dinero y «ahorran para cuando llegue la época de las vacas flacas».

Unas sabias palabras: ahorrar pensando en que pueden llegar malos tiempos podría parecer una decisión sensata, pero puede crear grandes problemas. Uno de los principios que enseñamos en otro de nuestros cursos es el poder de la intención: si estás ahorrando tu dinero para cuando lleguen las vacas flacas ¿qué es lo que vas a tener? ¡Pues vacas flacas! Deja de hacer eso. En lugar de ahorrar para un día de penuria económica, concéntrate en ahorrar para un día *de júbilo* o para lograr pronto tu libertad financiera. Entonces, en virtud de la ley de la intención, eso es exactamente lo que obtendrás.

Antes decía que, en lo referente al dinero, la mayoría de nosotros tendemos a ser idénticos a uno o a ambos de nuestros progenitores, pero también existe la otra cara de la moneda: algunos de nosotros acabamos siendo exactamente lo contrario de lo que fueron uno o ambos de nuestros padres. ¿Por qué tendría que ocurrir eso? ¿Te suenan las palabras *ira* y *rebeldía*? Resumiendo,

depende, simplemente, del enfrentamiento que hubieras mantenido con ellos.

Por desgracia, cuando éramos niños no podíamos decir a nuestros padres: «Mamá y papá, sentaos. Quiero comentaros algo. No me gusta la forma en que estáis administrando vuestro dinero ni, en realidad, vuestra vida, y, por lo tanto, cuando sea adulto haré las cosas de forma completamente distinta. Espero que lo entendáis. Ahora, que paséis buena noche y tengáis dulces sueños».

No, no, no, la cosa no es así en absoluto. En lugar de eso, cuando nos aprietan el botón, por lo general, «se nos va la olla» y lo que sale suena más como: «Os odio. Nunca seré como vosotros. Cuando crezca, voy a ser rico. Entonces tendré lo que yo quiera tanto si os gusta como si no». Después nos vamos corriendo a nuestra habitación, damos un portazo y empezamos a aporrear la almohada o cualquier objeto que tengamos a mano, para descargar nuestra frustración.

Mucha gente que procede de familias pobres se llena de rabia y rebeldía por ello. En muchos casos salen de casa y se hacen ricos o, al menos, tienen la motivación para hacerlo. Pero hay un pequeño contratiempo, que, en realidad, constituye un gran bache: tanto si este tipo de personas se hacen ricas como si se rompen la crisma tratando de llegar a ser prósperas, normalmente no son felices. ¿Por qué? Porque la raíz de su riqueza o de su motivación por el dinero es la ira y el resentimiento. Por consiguiente, *dinero* e *ira* quedan vinculados en su mente, y cuanto más dinero tienen —o luchan por conseguir—, este tipo de individuos se vuelven más iracundos.

Al final, su yo interior dice: «Estoy cansado de ser irascible y de ir estresado por la vida. Sólo quiero estar tranquilo y ser feliz». De modo que preguntan a la misma mente que creó la *vinculación* qué deben hacer ahora con respecto a esta situación, a lo que su mente responde: «Si quieres deshacerte de tu ira, vas a tener que deshacerte de tu dinero». Y eso es lo que hacen. Inconscientemente, se deshacen de su dinero.

Gastan más de la cuenta, realizan una mala inversión, caen en un divorcio económicamente desastroso o sabotean su prosperidad de alguna otra forma. Pero no importa, porque ahora estos tipos son felices. ¿Verdad? ¡Mentira! Las cosas están aún peor porque ahora no sólo son iracundos: están arruinados e iracundos. ¡Se equivocaron al elegir aquello de lo que deshacerse!

Se deshicieron del dinero en lugar de la ira, del fruto en lugar de la raíz. Mientras tanto, el auténtico problema es, y lo fue siempre, la ira existente entre ellos y sus padres. Y mientras no se resuelva esa ira jamás serán verdaderamente felices ni tendrán paz interior, con independencia del dinero que tengan o que no tengan.

La razón o motivación que tengas para ganar dinero o lograr éxito es vital. Si tu motivación para adquirirlos procede de una raíz no productiva, como el miedo, la rabia o la necesidad de «demostrar lo que vales», el dinero nunca te reportará felicidad.

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
Si tu motivación para adquirir dinero o éxito procede de una raíz no productiva, como el miedo, la rabia o la necesidad de «demostrar lo que vales», el dinero nunca te reportará felicidad.

¿Por qué? Porque no puedes solucionar ninguna de estas cuestiones con dinero. Tomemos por ejemplo el miedo. Durante mis seminarios pregunto al auditorio: «¿Cuántos de ustedes citarían el miedo como su principal motivación para el éxito?». No hay mucha gente que levante la mano. Sin embargo, luego pregunto: «¿Cuántos de ustedes citarían la seguridad como uno de sus motivadores principales para el éxito?». Casi todos los presentes levantan la mano. Pero fíjate: tanto la seguridad como el miedo están motivados por lo *mismo*. El hecho de buscar seguridad viene de la inseguridad, que a su vez se basa en el miedo.

Así pues, ¿más dinero disipará el miedo? ¡Qué más quisieras! La respuesta es: absolutamente no. ¿Por qué? Porque el dinero no es la raíz del problema; es el miedo. Lo que es aún peor es que el miedo no es sólo un problema, sino también un hábito. Por lo tanto, tener más dinero únicamente cambiará el tipo de miedo que tenemos. Cuando estábamos sin blanca lo más probable es que temiésemos no conseguir jamás ningún dinero o no tener nunca el suficiente. Una vez que logramos tenerlo, nuestro temor normalmente pasa a ser: «¿Y si pierdo lo

que he ganado?», o «Todos van a querer lo que tengo», o «Los impuestos me van a acribillar». Resumiendo, hasta que lleguemos a la raíz de este problema y disipemos el miedo no habrá cantidad de dinero alguna que pueda ayudarnos.

Por supuesto, si nos dan a elegir, la mayoría de nosotros preferiría preocuparse por tener dinero y perderlo que por no tener en absoluto, pero ni lo uno ni lo otro son modos de vivir demasiado inteligentes.

Al igual que quienes actuan movidos por el miedo, muchas personas se sienten motivadas a alcanzar el éxito a nivel económico para demostrar su «valía». Trataré de este desafío con detalle en la segunda parte del libro, pero por ahora limítate a darte cuenta de que no hay cantidad de dinero que pueda jamás «aumentar tu valía»: el dinero no puede convertirte en algo que ya eres. De nuevo, al igual que ocurre con el miedo, la cuestión de «tener siempre que demostrar lo que vales» se convierte en tu forma habitual de vivir. Ni siquiera reconoces que está dirigiéndote. Te tienes a ti mismo por alguien que desarrolla al máximo su potencial, que siempre obtiene excelentes resultados, que es avezado y resuelto, y todos estos rasgos están bien. La única pregunta es: ¿por qué? ¿Cuál es el motor fundamental que guía todo esto?

Para la gente que actúa movida por la necesidad de demostrar su valía no hay cantidad de dinero que pueda aliviar el dolor de esa herida interna que hace que todo y todos los que hay en su vida «no basten». Ninguna cantidad de dinero —ni ninguna otra cosa, en realidad—

será jamás suficiente para las personas que sienten que no valen lo suficiente.

Como ves, siempre se trata de ti mismo. Recuerda: tu mundo exterior es en todo momento un reflejo de tu mundo interior. Si crees que no eres suficiente, aceptarás esa creencia y harás que en tu vida nunca haya suficiente. Sin embargo, si crees que eres mucho, validarás esa creencia y crearás mucha abundancia. ¿Por qué? Porque el «mucho» será tu raíz, que después se convertirá en tu modo natural de ser.

Desvinculando tu motivación para tener dinero de la ira, el miedo y la necesidad de demostrar lo que vales, podrás instalar nuevos vínculos, que te harán ganar dinero a través de la *intencionalidad*, la *contribución* y la *alegría*. De ese modo, nunca tendrás que deshacerte de tu dinero para ser feliz.

Ser rebelde o la antítesis de tus padres no siempre es un problema. Al contrario, si eras rebelde (como sucede a menudo con los hijos nacidos en segundo lugar) y tus progenitores tenían malos hábitos de dinero, probablemente sea bueno que seas su antítesis. Por otro lado, si prosperaron y tú estás rebelándote contra ellos, podrías sufrir serias dificultades económicas.

Sea como fuere, lo importante es reconocer cómo está relacionado tu modo de ser con uno o ambos de tus progenitores en lo referente al dinero.

Pasos para el cambio: modelos de referencia

CONCIENCIA: Considera las formas de ser y los hábitos que tu padre y tu madre tenían con relación al dinero y la riqueza. Escribe de qué modo puedes ser idéntico u opuesto a cualquiera de ellos.

COMPRENSIÓN: Escribe el efecto que han tenido esos modelos de referencia en tu vida financiera.

DISOCIACIÓN: ¿Ves que este modo de ser es sólo algo que aprendiste y que no eres tú? ¿Te das cuenta de que en el momento presente tienes la opción de ser distinto?

DECLARACIÓN: Pon la mano sobre el corazón y di:
«Lo que tomé como modelo en torno al dinero era la forma de actuar de ellos. Ahora yo decido la mía».

Tócate la cabeza y di:
«¡Tengo una mente millonaria!».

La tercera influencia: incidentes concretos

El tercer condicionamiento principal son incidentes concretos: ¿qué experimentaste cuando eras joven en torno al dinero, la riqueza y los ricos? Estas experiencias son extremadamente importantes, puesto que dan forma a las creencias —o, más bien, a las ilusiones— a las que ahora te atienes en tu vida.

Voy a darte un ejemplo. Al Seminario Intensivo Mente Millonaria asistió una mujer que era enfermera quirúrgica. Josey tenía unos ingresos excelentes, pero,

de algún modo, siempre se gastaba todo el dinero. Al hurgar un poco más, nos reveló que cuando tenía once años se encontraba un día en un restaurante chino con sus padres y su hermana. Mamá y papá estaban discutiendo: otra amarga discusión sobre el dinero. Su padre se puso en pie gritando y dio un puñetazo sobre la mesa. Josey recuerda que se puso rojo; después, azul, y finalmente cayó al suelo. Era un infarto. Ella estaba en el equipo de natación de la escuela y le habían enseñado a hacer reanimación cardiopulmonar, por lo que se puso rápidamente a ello, pero fue en vano. Su padre murió en sus brazos.

Y así, a partir de aquel día, la mente de Josey vinculó dinero con *dolor*. No es de extrañar, pues, que siendo adulta se deshiciese inconscientemente de todo su dinero en un esfuerzo por eliminar su dolor. También resulta interesante observar que se hizo enfermera. ¿Por qué? ¿Es posible que aún estuviese tratando de salvar a su padre?

En el curso ayudamos a Josey a identificar su viejo patrón del dinero y a corregirlo. Hoy está en camino de convertirse en una persona económicamente libre. Además, ya no es enfermera. No es que no disfrutase con su trabajo, sino simplemente que desempeñaba esa profesión por el motivo equivocado. Ahora es planificadora financiera: sigue ayudando a la gente, pero esta vez les hace comprender de qué modo su programación pasada dirige cada aspecto de su vida económica.

Déjame ponerte otro ejemplo de un incidente concreto, uno que me resulta más próximo. Cuando mi esposa

tenía ocho años y oía el sonido de las campanillas del camión de los helados bajando por la calle, corría hacia su madre y le pedía una moneda de veinticinco centavos. Su madre contestaba: «Lo siento, cariño, yo no tengo dinero. Ve a pedírselo a papá. Es papá el que tiene todo el dinero». Entonces mi esposa iba a pedírselo a su padre. Éste le daba la moneda, ella iba a comprarse el helado de cucurucho y tan campante.

Una semana tras otra se repetía el mismo suceso. Así pues, ¿qué aprendió mi esposa sobre el dinero?

En primer lugar, que son los hombres los que tienen todo el dinero. De modo que, una vez que estuvimos casados, ¿qué crees que esperaba de mí? Exacto: dinero. Y ¿sabes qué?, ¡ya no pedía monedas de veinticinco centavos! En cierto modo, se había licenciado.

En segundo lugar, aprendió que las mujeres no tienen dinero. Si su madre (la deidad) no lo tenía, era obvio que así es como debería ser ella. Y para validar ese modo de ser se deshacía de forma inconsciente de todo su dinero. Además, lo hacía con absoluta precisión: si le dabas 100 dólares se gastaba 100 dólares; si le dabas 200, se gastaba 200; si le dabas 500, se gastaba 500, y si le dabas 1000, se gastaba 1000. Luego se apuntó a uno de mis cursos y aprendió todo acerca del arte del «apalancamiento» financiero. Entonces le di 2000 dólares, ¡y se gastó 10 000! Traté de explicarle: «No, cariño, «apalancamiento» significa que somos nosotros los que se supone que debemos *obtener* los 10 000 dólares, no gastarlos». Indudablemente había algo que no estaba asimilando.

Lo único por lo que llegamos a pelearnos fue por el dinero. Casi nos costó nuestro matrimonio. Lo que en aquel momento no sabíamos era que los significados que cada uno de nosotros atribuía al dinero eran radicalmente distintos: para mi esposa significaba *placer* inmediato (como cuando disfrutaba de su helado); yo, por otro lado, crecí con la creencia de que el dinero era para acumularlo como un medio para crear *libertad.*

En lo que a mí se refería, siempre que mi esposa gastaba dinero no estaba gastando dinero, sino nuestra futura libertad. Por su parte, ella sentía que cada vez que yo la contenía para que no derrochase estaba quitándole el placer de su vida.

Menos mal que aprendimos a corregir cada uno nuestros patrones del dinero y, lo que es más importante, a crear un tercer patrón del dinero pensado específicamente para nuestra relación.

Todo esto ¿funciona? Permíteme expresarlo de este modo; yo he presenciado tres milagros en mi vida:

1. El nacimiento de mi hija.
2. El nacimiento de mi hijo.
3. Mi esposa y yo ¡sin discutir ya más por el dinero!

Las estadísticas demuestran que la causa número uno de todas las rupturas de relaciones es el dinero. La razón más grande que hay detrás de las peleas que tiene la gente por el dinero no es el dinero en sí, sino la disparidad de sus «patrones». No importa el dinero que tengas o dejes de tener: si tu patrón no concuerda con el de

Relato recibido de Deborah Chamitoff

De: Deborah Chamitoff
Para: T. Harv Eker
Asunto: ¡Económicamente libre!

Harv:
Actualmente, dispongo de dieciocho fuentes de ingresos pasivos y ya no necesito ningún «empleo». Sí, soy rica, pero lo más importante es que ¡es mi vida la que está enriquecida y llena de alegría y abundancia! Pero no siempre ha sido así.
Antes el dinero era una carga para mí. Confié en extraños para que llevasen mis asuntos económicos simplemente para no tener que tratar yo con ellos. Lo perdí casi todo durante el último descalabro bursátil, y ni siquiera me di cuenta hasta que fue demasiado tarde.
Y lo que es más importante, me perdí el respeto a mí misma. Paralizada por el miedo, la vergüenza y la desesperanza, me aparté de todos y de todo cuanto me rodeaba. No dejé de castigarme continuamente hasta que me llevaron a rastras al Mente Millonaria.
Durante aquel fin de semana transformador, reclamé mi poder y decidí tomar el control de mi propio destino económico. Abracé las Declaraciones de Riqueza y me perdoné por los errores pasados, creyendo verdaderamente que merecía ser rica.
Y ahora, de hecho, ¡me lo estoy pasando muy bien administrando mi propio dinero! Soy económicamente libre y sé que siempre lo seré ¡porque tengo una Mente Millonaria!
Gracias, Harv..., gracias.

la persona con quien estás relacionándote, tendrás un reto mayúsculo. Esto vale tanto para parejas casadas o que están saliendo como para relaciones familiares e incluso socios. La clave es comprender que estás tratando con patrones, no con el dinero. Una vez que reconoces el patrón del dinero de la persona, puedes relacionarte con tu pareja o con tu socio de un modo que funcione para ambos. Puedes comenzar por adquirir conciencia de que los archivos de dinero de tu pareja o de tu socio probablemente no sean los mismos que los tuyos. En lugar de enfadarte, opta por entenderlo. Haz todo lo que puedas para averiguar qué es importante para tu pareja o tu socio en el ámbito monetario e identifica sus motivaciones y sus temores: de este modo, estarás tratando con las raíces en lugar de con los frutos y tendrás muchas más probabilidades de hacer que funcione. Si no, ¡ni de broma!

Una de las cosas más importantes que aprenderás, en el caso de que decidieses asistir al Seminario Intensivo Mente Millonaria, es a reconocer el patrón del dinero de tu pareja o socio, así como a crear uno totalmente nuevo entre ambos que os ayude como pareja o socios a obtener lo que realmente queréis. Es verdaderamente una bendición poder hacer esto, ya que alivia una de las mayores causas de dolor para la mayoría de la gente.

Pasos para el cambio: incidentes concretos

El siguiente es un ejercicio que puedes hacer con tu pareja o socio. Sentaos y hablad del historial que cada

uno de vosotros aporta a vuestros pensamientos relativos al dinero: lo que oíais cuando erais jóvenes, los modelos de referencia que había en vuestra familia y cualquier incidente emocional que hubiese tenido lugar. Asimismo, averiguad qué significa realmente el dinero para vuestra pareja o para vuestro socio: ¿es placer, libertad, seguridad, posición social...? Esto os será de ayuda a la hora de identificar mutuamente vuestro patrón actual del dinero y puede contribuir a que descubráis por qué podríais estar discrepando en este terreno.

A continuación, hablad de lo que queréis actualmente, no como individuos, sino como pareja o como socios. Decidid y poneos de acuerdo sobre vuestros objetivos y actitudes generales con relación al dinero y al éxito. Después cread una lista de estas actitudes y acciones de acuerdo con las cuales coincidís ambos en que hay que vivir, y escribidlas. Colgadlas en la pared, y si en algún momento surge un problema, con tacto, con mucho tacto, recordaos el uno al otro lo que decidisteis juntos cuando ambos erais objetivos, teníais las emociones «aparcadas» y estabais fuera del dominio de vuestros viejos patrones del dinero.

CONCIENCIA: Toma en consideración un incidente emocional concreto que experimentases en torno al dinero cuando eras joven.

COMPRENSIÓN: Escribe cómo puede haber afectado este incidente a tu vida económica actual.

DISOCIACIÓN: ¿Ves que este modo de ser es sólo algo que aprendiste y que no eres tú? ¿Te das cuenta de que en el momento presente tienes la opción de ser distinto?

DECLARACIÓN: Pon la mano sobre el corazón y di:

«Libero mis experiencias con el dinero no productivas del pasado, y creo un futuro nuevo y rico».

Tócate la cabeza y di:

«¡Tengo una mente millonaria!».

¿Para qué está programado tu patrón del dinero?

Ahora es el momento de responder a la pregunta del «millón de dólares»: ¿cuál es tu patrón actual del dinero y el éxito, y hacia qué resultados está llevándote subconscientemente? ¿Estás programado para el éxito, la mediocridad o el fracaso económico? ¿Estás programado para los apuros o para la holgura, en lo que respecta al dinero? ¿Estás preparado para trabajar muy duro por tu dinero o para hacerlo de una forma equilibrada?

¿Estás condicionado para tener ingresos constantes o esporádicos? Ya sabes: «Primero tienes; después, no; después tienes; después, no». Siempre da la sensación de que los motivos de estas drásticas fluctuaciones proceden del mundo exterior. Por ejemplo: «Yo tenía un empleo muy bien pagado, pero entonces la empresa quebró. Luego inicié mi propio negocio y las cosas iban

viento en popa, pero el mercado se agotó. Mi siguiente negocio estaba yendo de maravilla, pero entonces mi socio lo dejó, etc.». No te dejes engañar: es tu patrón el que está actuando.

¿Estás programado para tener unos ingresos elevados, moderados o bajos? ¿Sabías que hay cantidades para las que muchos de nosotros estamos programados? ¿Estás programado para ganar entre 20 000 y 30 000 dólares al año?, ¿entre 40 000 y 60 000?, ¿entre 75 000 y 100 000?, ¿entre 150 000 y 200 000?, ¿250 000 dólares al año o más?

Hace unos años, durante uno de mis seminarios vespertinos de dos horas, tuve entre el auditorio a un señor inusualmente bien vestido. Cuando el seminario hubo terminado, se me acercó y me preguntó si yo pensaba que el curso Mente Millonaria de tres días podría hacer algo por él, teniendo en cuenta que ya estaba ganando 500 000 dólares al año. Le pregunté cuánto tiempo llevaba ganando ese dineral. Me respondió: «De forma constante, ahora hará unos siete años».

Eso era todo cuanto necesitaba oír. Le pregunté por qué no estaba ganando 2 000 000 de dólares al año. Le dije que el programa era para gente que quiere alcanzar su *pleno potencial económico* y le pedí que considerase por qué se hallaba «estancado» en los 500 000. Decidió venir al programa.

Un año después recibí un correo electrónico de él que decía: «El programa fue increíble, pero cometí un error: sólo reprogramé mi patrón del dinero para ganar los dos millones de dólares al año, tal como hablamos. Ya

estoy ahí, así que voy a asistir de nuevo al curso para reprogramarlo a fin de ganar diez millones al año».

Lo que pretendo hacerte ver es que las cantidades no importan: lo que importa es si estás alcanzando o no tu pleno potencial económico. Sé que muchos de vosotros podríais estar preguntándoos: «¿Y por qué demonios necesitaría alguien ese disparate de dinero?». En primer lugar, esa pregunta no contribuye demasiado a tu riqueza y es un indicador seguro de que querrás corregir tu patrón del dinero. En segundo lugar, la principal razón por la que este señor quería ganar inmensas cantidades de dinero era la de sustentar su obra como enorme donante de una sociedad benéfica que ayuda a víctimas del SIDA en África. ¡Para seguir creyendo que la gente rica es siempre egoísta y avariciosa!

Sigamos: ¿estás programado para ahorrar dinero o para gastarlo? ¿Estás programado para administrar bien tu dinero o para administrarlo mal?

¿Estás programado para escoger inversiones ganadoras o desastres? Tú podrías preguntarte: «¿Cómo es posible que el hecho de que gane o pierda dinero en el mercado bursátil o en la propiedad inmobiliaria forme parte de mi patrón del dinero?». Muy sencillo: ¿quién escoge las acciones o la propiedad? Tú. ¿Quién escoge cuándo comprarlas? Tú. ¿Quién escoge cuándo venderlas? Tú. Imagino que algo tendrás tú que ver con el resultado.

Tengo un conocido en San Diego llamado Larry. Larry es un imán para el dinero. Definitivamente, posee un patrón de *ingresos elevados*. Pero en lo relativo a invertirlo,

parece que tiene el beso de la muerte. Cualquier cosa que compre cae en picado como una piedra. (¿Os creeríais que su padre tenía exactamente el mismo problema?) Mantengo un estrecho contacto con Larry, así que puedo pedirle consejo para invertir. Siempre es perfecto... ¡perfectamente equivocado! Sea lo que sea lo que me sugiera, yo tomo el camino contrario. ¡Me encanta Larry!

Por otro lado, fíjate en que hay otras personas que parecen ser, como comenté antes, como el rey Midas: todo aquello que «tocan» se convierte en oro. Tanto el síndrome del rey Midas como el del beso de la muerte no son otra cosa que las manifestaciones de patrones del dinero.

Tu patrón del dinero determinará tu economía, e incluso tu vida personal. Si eres una mujer cuyo patrón del dinero está programado para poco, lo más probable es que atraigas a un hombre que también esté programado para poco y así puedas permanecer en tu «zona de comodidad» financiera y validar tu patrón. Si eres un hombre que está programado para poco, lo más probable es que atraigas a una mujer que gaste mucho y se deshaga de todo tu dinero, de modo que tú puedas quedarte en tu «zona de comodidad» financiera y validar también tu patrón.

La mayoría de las personas creen que el éxito de sus negocios depende principalmente de sus aptitudes y conocimientos empresariales o, al menos, de su don de la oportunidad en el mercado. Lamento ser yo quien te lo diga, pero eso son tonterías: ¡ni en broma!

Lo bien o mal que te vayan los negocios es una consecuencia de tu patrón del dinero. Siempre validarás tu patrón. Si lo tienes programado para ganar 100 000 dólares al año, así es exactamente como te irán los negocios, te irán lo suficientemente bien para obtener esa cantidad.

Imagínate que eres representante o te dedicas a la venta y tienes el patrón programado para ganar 50 000 dólares al año. Resulta que haces una venta enorme que te hace ganar 90 000. Pues lamento decirte que, o bien se cancelará la venta por algún motivo imprevisible, o de lo contrario prepárate para que a continuación te venga un año horrible, con muchos gastos extraordinarios, a fin de compensar la ganancia adicional y llevarte así de vuelta al nivel de tu patrón financiero.

Por otro lado, si estás programado para ganar 50 000 dólares y llevas un par de años pasando por una aguda crisis económica, no te preocupes: lo recuperarás todo. Tienes que hacerlo, es la ley subconsciente de la mente y el dinero. Alguien que se encontrase en esta situación probablemente cruzaría la calle, sería atropellado por un autobús ¡y acabaría exactamente con 50 000 dólares del seguro! Es simple: de un modo o de otro, si estás programado para los 50 000 dólares al año, eso es lo que acabarás obteniendo.

Entonces, ¿cómo puedes saber para qué está programado tu patrón del dinero? Una de las formas más obvias es mirar tus resultados. Mira tu cuenta bancaria. Mira tus ingresos. Mira tu fortuna neta. Mira tu éxito con las inversiones. Mira tu éxito en los negocios. Mira

si eres gastador o ahorrador. Mira si administras bien el dinero. Mira lo constante o inconstante que eres. Mira lo duro que trabajas por tu dinero. Examina aquellas de tus relaciones en las que haya dinero de por medio.

El dinero ¿supone siempre una lucha conseguirlo o te llega fácilmente? ¿Posees un negocio o tienes un empleo? ¿Te quedas estancado con un solo negocio o empleo durante mucho tiempo o vas saltando de uno a otro?

Tu patrón es como un termostato: si la temperatura de la habitación está a veintidós grados, todo apunta a que el termostato esté programado para veintidós grados. Pero ahora es cuando se pone interesante: ¿es posible que, por estar la ventana abierta y hacer frío fuera, la temperatura de la habitación pueda descender a dieciocho grados? Por supuesto, pero ¿qué acabará ocurriendo? Que el termostato se disparará y elevará de nuevo la temperatura a veintidós.

Asimismo, ¿es posible que, por estar la ventana abierta y fuera haga calor, la temperatura de la habitación pueda subir a veinticinco grados? Claro que podría, pero ¿qué acabará ocurriendo? Que el termostato se disparará y volverá a bajar la temperatura a veintidós.

El único modo de cambiar de forma permanente la temperatura de la habitación es programar de nuevo el termostato. De la misma manera, el único modo de cambiar tu nivel de prosperidad económica «de forma permanente» es reprogramar de nuevo tu termostato económico, también conocido como tu patrón del dinero.

PRINCIPIO DE RIQUEZA:

El único modo de cambiar de forma permanente la temperatura de la habitación es programar de nuevo el termostato. De la misma manera, el único modo de cambiar tu nivel de prosperidad económica «de forma permanente» es reprogramar de nuevo tu termostato económico.

Puedes probar cualquier otra cosa y todo lo que quieras. Puedes desarrollar tus conocimientos empresariales, en mercadotecnia, en ventas, en negociaciones y en administración. Puedes convertirte en un experto en inmobiliaria o en el mercado bursátil. Todo ello son «herramientas» formidables. Pero, al final, sin una «caja de herramientas» interior lo bastante grande y lo bastante fuerte para que puedas crear y mantenerte en grandes sumas de dinero, todas las herramientas del mundo te resultarán inútiles.

Una vez más, es cuestión de simple aritmética: «Tus ingresos pueden crecer únicamente hasta donde lo hagas tú».

Por suerte o por desgracia, tu patrón personal del dinero y del éxito tenderá a permanecer contigo el resto de tu vida... a menos que lo identifiques y lo cambies. Y eso es exactamente lo que continué haciendo en la segunda parte de este libro.

Recuerda que el primer elemento de todo cambio es la conciencia: obsérvate a ti mismo, sé consciente, observa tus pensamientos, tus miedos, tus creencias, tus hábitos,

tus acciones e incluso tus inacciones. Ponte bajo un microscopio. Estúdiate.

La mayoría de nosotros creemos que vivimos nuestra vida sobre la base de lo que vamos eligiendo. ¡Generalmente, no es así! Aun cuando estemos muy iluminados, durante un día normal haremos sólo unas pocas elecciones que sean un reflejo de la conciencia que tenemos de nosotros mismos en el momento actual. En general somos como robots, vamos «con el automático» puesto, y estamos regidos por nuestro condicionamiento pasado y nuestros viejos hábitos. Ahí es donde entra la conciencia. Ser consciente es observar tus pensamientos y tus acciones de modo que en el momento actual puedas vivir eligiendo verdaderamente, en lugar de que te dirijan programaciones del pasado.

PRINCIPIO DE RIQUEZA:

Ser consciente es observar tus pensamientos y tus acciones de modo que en el momento actual puedas vivir eligiendo verdaderamente, en lugar de ser dirigido por programaciones del pasado.

Siendo conscientes podemos vivir basándonos en quienes somos hoy en lugar de hacerlo según quienes éramos ayer. De este modo, seremos capaces de responder de forma adecuada a las situaciones, aprovechando todo el abanico y todo el potencial de nuestras aptitudes y talentos, en lugar de reaccionar de forma inadecuada a los

acontecimientos, arrastrados por los miedos y las inseguridades del pasado.

Una vez que eres consciente puedes ver tu programación como lo que es: simplemente, una grabación de información que recibiste y creíste en el pasado, en un momento en que eras demasiado joven para poder discernir. Te das cuenta de que ese condicionamiento no es quien tú eres, sino quien aprendiste a ser. Ves que tú no eres la «grabación», sino la «grabadora». No eres el «contenido» del vaso, sino el «vaso» mismo. No eres el *software*, sino el *hardware*.

Ciertamente, la genética puede desempeñar un papel, y también los aspectos espirituales pueden entrar en juego, pero gran parte de lo que da forma a quien tú eres procede de creencias e información de otras personas. Tal como sugería antes, las creencias no son necesariamente verdaderas o falsas ni correctas o incorrectas, sino que, con independencia de su validez, son opiniones que han sido transmitidas una y otra vez, de generación en generación, hasta llegar a ti. Sabiendo esto, puedes optar conscientemente por liberarte de cualquier creencia o forma de ser que no contribuya a tu riqueza y sustituirla por una que sí lo haga. En nuestros cursos enseñamos que «no hay ningún pensamiento que viva en tu cabeza sin pagar alquiler»: cada pensamiento que tengas será o bien una inversión o un coste. O bien te llevará hacia la felicidad y la prosperidad o te alejará de ellas. O bien te infundirá poder o te lo quitará. Por eso, es imprescindible que elijas sabiamente tus pensamientos y tus creencias.

Ten presente que tus pensamientos y tus creencias no son quien tú eres, y que no se hallan necesariamente adscritos a ti. Por muy valiosos que creas que son, no tienen mayor importancia y mayor significado que los que tú les das. *Nada tiene significado excepto el que se le da.*

¿Recuerdas que al principio de este libro te sugería que no creyeses ni una palabra de lo que te diga? Bien, si de veras quieres despegar en tu vida, no creas una palabra de lo que *tú* digas. Y si quieres iluminación instantánea, *no te creas ni un pensamiento de los que tengas.*

Mientras tanto, si eres como la mayoría de la gente y vas a creerte algo, más vale que adoptes creencias que te ayuden, creencias ricas. Recuerda: los pensamientos llevan a sentimientos, éstos llevan a acciones y éstas a resultados. Puedes optar por pensar y actuar como lo hace la gente rica y, por lo tanto, crear los resultados que crean los ricos.

La pregunta es: «¿Cómo piensa y actúa la gente rica?». Eso es exactamente lo que descubrirás en la segunda parte de este libro.

Si quieres cambiar tu vida económica para siempre, ¡sigue leyendo!

DECLARACIÓN: Pon la mano sobre el corazón y di:

«Observo mis pensamientos y tomo únicamente en consideración aquellos que me infundan poder».

Tócate la cabeza y di:

«¡Tengo una mente millonaria!».

Relato recibido de Rhonda y Bob Baines

De: Rhonda y Bob Baines
Para: T. Harv Eker
Asunto: ¡Nos sentimos libres!

Fuimos al Mente Millonaria Intensivo sin saber realmente lo que podíamos esperar. Quedamos muy impresionados con los resultados. Antes de asistir al seminario estábamos teniendo muchos problemas de dinero. Parecía que nunca progresábamos. Continuamente estábamos endeudados y no sabíamos por qué. Liquidábamos los gastos de nuestras tarjetas de crédito (por lo general, con el dinero de una bonificación grande obtenida en el trabajo) sólo para volver a endeudarnos al cabo de seis meses. No importaba cuánto dinero ganásemos. Estábamos muy frustrados y discutíamos mucho.

Entonces asistimos al Mente Millonaria. Mientras te escuchábamos, mi marido y yo no dejábamos de apretarnos mutuamente la pierna y de sonreír y mirarnos. Oímos una gran cantidad de información que nos hacía decir: «No me extraña», «Ah, es por eso», «Ahora todo tiene sentido». Estábamos muy emocionados.

Aprendimos lo distinto que pensamos él y yo en lo referente al dinero; él gastaba y yo ahorraba: ¡qué horrible combinación! Después de oír la información, dejamos de culparnos uno al otro, empezamos a comprendernos mutuamente y, a la larga, comenzamos a apreciarnos y amarnos más.

Ha pasado casi un año y seguimos sin discutir por el dinero: sólo hablamos de lo que aprendimos. Ya no estamos endeudados; de hecho, tenemos dinero ahorrado, por

primera vez en dieciséis años: ¡sí! Ahora no sólo tenemos dinero para nuestro futuro, sino que también tenemos el suficiente para nuestros gastos normales de cada día, para juegos, educación, ahorros a largo plazo para una casa, e incluso para compartir y dar. Es una sensación maravillosa saber que podemos emplear dinero en esas áreas y no sentirnos culpables por haberlo destinado y dedicado a esos fines.

Nos sentimos libres.

Muchas gracias, Harv.

Segunda Parte

Los archivos de riqueza

Diecisiete formas de pensar y actuar de la gente rica, distintas de las de gente pobre y de clase media

En la primera parte de este libro hablé del Proceso de Manifestación. Recuerda que los pensamientos llevan a sentimientos; éstos, a acciones, y éstas, a resultados. Todo comienza con tus pensamientos, que son producidos por tu mente. ¿No es sorprendente que nuestra mente constituya en buena medida la base de nuestra vida y, sin embargo, la mayoría de nosotros no tengamos ni la más mínima idea de cómo funciona este poderoso aparato? Así pues, empecemos por echar un sencillo vistazo a cómo funciona tu mente. De forma metafórica, no es más que un gran armario archivador, semejante a los que puedes encontrar en tu oficina o tu casa. Toda la información que entra es etiquetada y archivada en carpetas de modo que resulte fácil de recuperar para ayudarte

a sobrevivir. ¿Te has dado cuenta? No he dicho *prosperar*, he dicho *sobrevivir*.

Ante cualquier situación nueva a la que tengas que enfrentarte, acudirás a los archivos de tu mente para determinar cómo actuar. Pongamos por ejemplo que estás considerando una oportunidad económica: automáticamente vas a tu archivo etiquetado como *dinero* y desde allí decides qué hacer. Los únicos pensamientos que puedes tener acerca del dinero serán los que estén guardados en tu archivo de dinero. Eso es todo en lo que puedes pensar, ya que eso es todo lo que hay en tu mente bajo esa categoría.

Decides basándote en lo que crees que es lógico, sensato y apropiado para ti en cada momento. Optas por la que piensas que es la elección *correcta*. El problema, sin embargo, es que tal vez tu elección correcta no sea una elección exitosa. De hecho, lo que para ti resulta perfectamente lógico puede producir resultados perfectamente nefastos.

Por ejemplo, supongamos que mi esposa está en un centro comercial. Es algo que no me resulta demasiado difícil de imaginar. Y resulta que ve un bolso verde. Está rebajado con un 25% de descuento. Inmediatamente, se dirige a sus archivos mentales con la pregunta: «¿Debería comprarme este bolso?». En una fracción de segundo, los archivos de su mente vuelven con la respuesta: «Has estado buscando un bolso verde que te vaya con aquellos zapatos verdes que te compraste la semana pasada. Además, es exactamente el tamaño adecuado. ¡Cómpratelo!». Mientras se dirige a la caja para pagar, su

mente no sólo está feliz por haber adquirido ese bonito bolso, sino también henchida de orgullo por haber ahorrado un 25%.

Para su mente, esta compra tiene perfecto sentido: lo quiere, cree que lo necesita y es «toda una ganga». Sin embargo, en ningún momento acudió a su mente el pensamiento: «Cierto, es un bolso bien bonito, y es toda una ganga, pero ahora mismo tengo una deuda de 3000 dólares, así que será mejor que me abstenga».

No se le ocurrió esa información porque no hay ningún archivo en su cabeza que la contenga. El archivo de «cuando estés endeudada no compres más» nunca fue instalado en su cerebro y no existe, lo cual significa que no podrá elegir esa opción.

¿Captas lo que quiero decir? Si en tu armario tienes sólo archivos que no contribuyen al éxito económico, ésas serán las únicas elecciones que podrás realizar. Para ti serán naturales, automáticas y tendrán perfecto sentido. Pero al final seguirán produciendo fracaso o —en el mejor de los casos— mediocridad financiera. A la inversa, si tienes archivos mentales que contribuyan a la prosperidad económica, tomarás de manera natural y automática decisiones que produzcan prosperidad. No tendrás que pensarlo. Tu forma normal de pensar derivará en prosperidad, algo así como Donald Trump: su forma normal de pensar produce riqueza.

En lo referente al dinero, ¿no sería increíble que pudieses pensar intrínsecamente del mismo modo que lo hacen los ricos? ¡Cómo espero que hayas dicho «por supuesto» o algo equivalente!

Bueno, ¡pues sí puedes!

Tal como decía antes, el primer paso hacia cualquier cambio es la conciencia. El primer paso para pensar del modo en que lo hace la gente rica es saber cómo piensa la gente rica.

Los ricos piensan de forma muy distinta a los pobres o a como lo hace la gente de clase media. Piensan de manera diferente acerca del dinero, de la riqueza, de sí mismos, de los demás, y podemos decir perfectamente que de cualquier otro aspecto de la vida. En esta segunda parte del libro, vamos a examinar algunas de estas diferencias y, como parte de tu recondicionamiento o reorientación mental, vamos a instalar en tu mente diecisiete «archivos de riqueza» alternativos. Con archivos nuevos vienen nuevas opciones. Entonces podrás pillarte a ti mismo cuando estés pensando como la gente pobre o de clase media y serás capaz de cambiar conscientemente tu enfoque a como piensan los ricos. Recuerda: puedes *decidir* adoptar las actitudes que contribuirán a tu felicidad y a tu prosperidad en lugar de caer en actitudes que no ayudan a ello.

PRINCIPIO DE RIQUEZA:

Puedes adoptar las actitudes que contribuirán a tu felicidad y a tu prosperidad en lugar de caer en actitudes que no ayudan a ello.

Para empezar, algunas advertencias: en primer lugar, de ningún modo, forma o manera pretendo degradar a la gente pobre ni quiero dar la impresión de que no

me compadezco de su situación. No es que crea que las personas ricas son *mejores* que las pobres. Simplemente, son más ricos. Al mismo tiempo, quiero asegurarme de que captas el mensaje, de modo que voy a hacer las distinciones entre ricos y pobres lo más extremas posible.

En segundo lugar, cuando hablo de gente rica, pobre y de clase media, a lo que estoy refiriéndome es a su *mentalidad*, a lo distinto que piensan y actúan, más que a la cantidad de dinero que posean o al valor que tengan para la sociedad.

En tercer lugar, estaré generalizando «cantidad»: entiendo que no todos los ricos ni todos los pobres son como yo los estoy describiendo. De nuevo, mi objetivo es asegurarme de que captas de qué trata cada principio y que lo utilices adecuadamente.

En cuarto lugar, en general, no siempre estaré refiriéndome a la clase media de forma específica, puesto que la gente de clase media posee comúnmente una mezcla de mentalidad rica y pobre. De nuevo, mi intención es que tomes conciencia de dónde encajas en la escala y pienses más como los ricos, si quieres crear más riqueza.

En quinto lugar, puede dar la impresión de que varios de los principios que se exponen en esta sección tratan más de hábitos y acciones que de modos de pensar. Recuerda: nuestras acciones proceden de nuestros sentimientos, que se derivan a su vez de nuestros pensamientos. Por consiguiente, toda acción «rica» está precedida por una forma de pensar «rica».

Finalmente, voy a pedirte que te predispongas ¡a dejar de hacer *lo correcto*! Lo que quiero decir con esto es

que te predispongas a dejar de tener que hacerlo «a *tu* manera». ¿Por qué? Porque «tu manera» te ha traído exactamente lo que tienes en este momento. Si quieres más de lo mismo sigue haciéndolo a tu manera. Sin embargo, si aún no eres rico, tal vez ya sea hora de que vayas considerando una manera distinta, especialmente una que proceda de alguien que sea muy rico y que haya encaminado hacia la riqueza también a otros miles de personas. De ti depende.

Los conceptos que estás a punto de aprender son sencillos pero profundos. Producen cambios reales para personas reales en el mundo real. ¿Cómo lo sé? En mi empresa, Peak Potentials Training, recibimos cada año miles de cartas y correos electrónicos contándonos cómo ha transformado cada uno de los archivos de riqueza la vida de la gente. Si los aprendes y los utilizas, tengo la confianza de que también transformarán tu vida.

Al final de cada sección encontrarás una declaración y un movimiento físico con el cual «anclarla» en tu cuerpo.

Encontrarás también acciones que al emprenderlas te ayudarán a adoptar ese archivo de riqueza. Es imprescindible que lleves a la acción cada uno de los archivos en tu vida lo más rápidamente posible para que los conocimientos puedan pasar a un nivel físico, celular, y crear cambios duraderos y permanentes.

La mayoría de la gente comprende que somos criaturas de hábito, pero de lo que no se da cuenta es de que, en realidad, existen dos clases de hábitos: el hábito de *hacer* y el hábito de *no hacer*. Para todo cuanto *no estés*

haciendo ahora mismo te encuentras en el *hábito* de no hacer. El único modo de cambiar este hábito de no hacer por el hábito de hacer es *hacerlo*. Leer te ayudará, pero cuando pasas del leer al hacer es un mundo por completo distinto. Si vas verdaderamente en serio con respecto a la prosperidad, pruébalo, y realiza las acciones sugeridas.

Archivo de riqueza n.º 1

La gente rica piensa: «Yo creo mi vida».
La gente pobre piensa: «La vida es algo que me sucede».

Si quieres crear riqueza, es imprescindible que tengas la creencia de que tú estás al volante de tu vida, especialmente de tu vida financiera. Si no crees esto, entonces debes de creer intrínsecamente que tienes poco o ningún control sobre tu vida y, por lo tanto, que tienes poco o ningún control sobre tu prosperidad económica. Ésa no es una actitud de ricos.

¿Te has fijado alguna vez en que habitualmente es la gente pobre la que se gasta una fortuna jugando a la lotería? Creen de verdad que la riqueza les va a llegar de alguien que saque su nombre de un sombrero. Se pasan el sábado por la noche pegados al televisor, mirando nerviosos el sorteo, para ver si la riqueza va a «aterrizar» en ellos esta semana.

Claro, todo el mundo quiere ganar la lotería, e incluso la gente rica juega por diversión de vez en cuando. Pero, en primer lugar, no se gastan la mitad de su sueldo en las apuestas o billetes de lotería y, en segundo lugar,

ganar la lotería no constituye su principal «estrategia» para crear riqueza.

Tienes que pensar que eres tú quien crea tu prosperidad, que eres tú quien crea tu mediocridad y que eres tú el que está creando tus apuros en torno al dinero y el éxito. Consciente o inconscientemente, sigues siendo tú.

En lugar de aceptar ser responsables de lo que está sucediendo en su vida, la gente pobre elige el papel de víctima. El pensamiento predominante de una víctima es a menudo el de «pobre de mí». Así que, ¡*voilà*!, en virtud de la ley de la intención, eso es literalmente lo que consiguen las víctimas: consiguen ser «pobres».

Fíjate en que he dicho que hacen el *papel* de víctima. No he dicho que lo sean. Yo no creo que nadie sea una víctima, sino que la gente se hace la víctima porque cree que le aporta algo. Enseguida comentaré esto más detalladamente.

Dicho eso, ¿cómo puede saberse cuándo está la gente haciéndose la víctima? Dejan tres pistas obvias.

Pero antes de hablar de esas pistas, quiero que tengas presente que entiendo totalmente que ninguno de estos modos de ser tiene nada que ver con nadie que esté leyendo este libro. Pero tal vez, sólo tal vez, podrías conocer a alguien que pueda identificarse con alguno de ellos. Y tal vez, sólo tal vez, ¡podrías conocer íntimamente a esa persona! En cualquier caso, te sugiero que prestes mucha atención a esta sección.

Pista n.º 1 de la víctima: la culpa

Cuando se trata del motivo por el cual no son ricos, la mayoría de las víctimas son profesionales del «juego de la culpa». El objeto de este juego es ver a cuántas personas y circunstancias puedes señalar con el dedo sin mirarte nunca a ti mismo. Las víctimas, al menos, se lo pasan bien. Por desgracia, no resulta tan divertido para cualquier otra persona que tenga la mala suerte de encontrarse a su alrededor. Eso es porque aquellos que son más cercanos a las víctimas se convierten en blancos fáciles.

Las víctimas culpan a la economía, culpan al gobierno, culpan al mercado bursátil, culpan a su agente, culpan a su tipo de negocio, culpan a su empleador, culpan a sus empleados, culpan a su jefe, culpan a la oficina central, culpan a la persona que tienen inmediatamente por encima o por debajo de ellos, culpan a los de atención al cliente, culpan al departamento de transporte, culpan a su socio, culpan a su cónyuge, culpan a Dios y, por supuesto, siempre culpan a sus padres. Siempre es alguna otra persona o alguna otra cosa a la que hay que culpar. El problema es cualquier cosa o cualquier persona excepto ellos.

Pista n.º 2 de la víctima: las justificaciones

Si las víctimas no están echándole la culpa a alguien, las encontrarás a menudo justificando o racionalizando

su situación con frases como: «El dinero no es realmente importante». Déjame hacerte una pregunta: si tú dijeses que tu marido o tu esposa, tu novio o tu novia, o tu socio o tu amigo, no son tan importantes, ¿alguno de ellos estaría mucho tiempo más junto a ti? No lo creo, ¡y tampoco el dinero!

En mis seminarios en vivo siempre hay participantes que vienen a decirme: «¿Sabes, Harv?, el dinero no es realmente tan importante». Yo los miro directamente a los ojos y les digo: «¡Estás en la ruina! ¿Me equivoco?». Normalmente miran al suelo y responden de forma mansa con algo como: «Bueno, ahora mismo estoy pasando por algunos apuros económicos, pero...». Yo los interrumpo: «No, no es sólo ahora mismo, es siempre; siempre has estado en la ruina o cerca de ella, ¿sí o sí?». Llegados a este punto, por lo general, asienten con la cabeza y regresan a su asiento desconsolados, listos para escuchar y aprender, puesto que finalmente se dan cuenta del desastroso efecto que esta sola creencia ha causado en su vida.

Por supuesto que están en la ruina. ¿Tendrías una moto si no fuese importante para ti? Claro que no. ¿Tendrías un loro como mascota si no fuese importante para ti? Es obvio que no. Del mismo modo, si no piensas que el dinero es importante, sencillamente, no tendrás dinero.

Puedes deslumbrar de verdad a tus amigos con la siguiente perspicacia. Imagina que en una conversación con un amigo, éste te dice: «El dinero no es importante». Ponte la mano en la frente y levanta la vista como si

estuvieses recibiendo un mensaje de los cielos y luego exclama: «¡Estás sin blanca!», a lo que tu escandalizado amigo, sin duda, responderá: «¿Cómo lo has sabido?». Entonces extiende la palma de la mano y contéstale: «¿Qué más quieres saber? ¡Serán cincuenta dólares, por favor!».

Déjame expresarlo sin rodeos: cualquiera que diga que el dinero no es importante ¡no tiene un céntimo! La gente rica comprende la importancia del dinero y el lugar que éste ocupa en nuestra sociedad. Por otra parte, la gente pobre trata de validar su ineptitud financiera empleando comparaciones irrelevantes. Argumentarán: «Pero el dinero no es tan importante como el amor». Bueno, esa comparación ¿no te parece bastante tonta? ¿Qué es más importante, el brazo o la pierna? Tal vez *los dos* lo sean.

Escuchadme, amigos: el dinero es extremadamente importante en las áreas en las que funciona, y extremadamente poco importante en las que no. Y aunque el amor pueda hacer girar el mundo, está claro que no vale para pagar el edificio de un hospital, una iglesia o una casa. Tampoco proporciona alimento a nadie.

PRINCIPIO DE RIQUEZA:

El dinero es extremadamente importante en las áreas en las que funciona, y extremadamente poco importante en las que no.

¿No os he convencido? Probad a pagar las cuentas pendientes con amor. ¿Seguís sin estar seguros? Entonces

id al banco y probad a dejar algo de amor en depósito a ver qué ocurre. Os ahorraré la molestia: el cajero o la cajera os mirará como si acabaseis de ausentaros del manicomio sin permiso y gritará solamente una palabra: «*¡Seguridad!*».

No hay ninguna persona rica que crea que el dinero no es importante. Y si no he logrado persuadiros y seguís creyendo de algún modo que el dinero no es importante, entonces sólo tengo tres palabras para vosotros: *estáis sin blanca*, y siempre lo estaréis hasta que erradiquéis ese archivo que no contribuye a mejorar vuestro patrón financiero.

Pista n.º 3 de la víctima: las quejas

Quejarte es absolutamente lo peor que podrías hacer por tu salud o tu riqueza. ¡Lo peor! ¿Por qué?

Yo soy un gran creyente en la ley universal que reza: «Aquello en lo que te centras se expande». Cuando te estás quejando, ¿en qué estás centrándote, en lo que va bien en tu vida o en lo que va mal? Obviamente, te estás centrando en lo que va mal, y, dado que aquello en lo que te centras se expande, seguirás obteniendo más de lo que va mal.

Muchos profesionales del desarrollo personal hablan de la Ley de la Atracción. Ésta afirma que «lo semejante atrae a lo semejante», en el sentido de que cuando estás quejándote, lo que en realidad atraes a tu vida es desgracia.

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
Cuando te estás quejando te conviertes en un imán viviente para la desgracia.

¿Te has fijado alguna vez en que los que se quejan tienen generalmente una vida dura? Parece que todo lo que podría irles mal, efectivamente, les va mal. Dicen: «Por supuesto que me quejo: mira qué porquería de vida tengo». Y ahora que ya lo sabes mejor, puedes explicarles: «No, precisamente es debido a tus quejas por lo que tu vida es una porquería. Cállate... ¡y no te me acerques!».

Y esto nos lleva a otro punto: debes asegurarte y reasegurarte de no ponerte en las proximidades de los que se quejan. Si te resulta absolutamente inevitable estar cerca, asegúrate de que traes un paraguas de acero ¡o la desgracia y la porquería dirigida a ellos te alcanzará a ti también!

Yo permanezco lo más lejos posible de los que se quejan, porque la energía negativa es infecciosa. Hay muchísima gente, sin embargo, a la que le encanta andar con personas quejicas y escucharlas. ¿Por qué? Muy sencillo: ¡están esperando su turno! «¿Y tú dices que eso es malo? ¡Espera a escuchar lo que me pasó a mí!».

Aquí tienes unos «deberes para casa» que te prometo que cambiarán tu vida: en los próximos siete días, te desafío a no quejarte en absoluto. No sólo en voz alta, sino tampoco mentalmente. Pero tienes que hacerlo los siete días completos. ¿Por qué? Porque durante los primeros días puede que sigan llegándote «restos de porquería»

procedentes de antes: por desgracia, la porquería no viaja a la velocidad de la luz, ¿sabes?, sino a la velocidad de la porquería, de modo que podría costar un poco hacer una limpieza a fondo.

He propuesto este desafío a miles de personas, y estoy anonadado de cuántas me han dicho que este sencillo ejercicio, que parece tan poca cosa, ha transformado sus vidas. Te garantizo que quedarás pasmado de lo increíble que será tu vida cuando dejes de centrarte en la porquería —y, por ello, dejes de atraerla hacia ti—. Si eres un quejica, olvídate de atraer prosperidad por ahora; para la mayoría de la gente, ¡el simple hecho de alcanzar un punto «neutro» supondría un gran comienzo!

La culpa, la justificación y las quejas son como las pastillas: no son otra cosa que reductoras del estrés. Alivian el estrés del fracaso. Piénsalo. Si una persona no estuviese fracasando de algún modo, ¿tendría necesidad de culpar, de justificarse o de quejarse? La respuesta obvia es que no.

De ahora en adelante, en cuanto te oigas culpar, justificarte o quejarte, para y desiste de inmediato. Recuérdate que tú estás creando tu vida y que en cada momento estarás atrayendo hacia ella o bien el éxito o bien la desgracia. ¡Es imprescindible que elijas sabiamente tus pensamientos y tus palabras!

Ahora ya estás preparado para oír uno de los mayores secretos del mundo. ¿Listo? Lee esto detenidamente: *¡No existe ninguna víctima que sea rica!* ¿Has entendido bien? Lo diré otra vez: no existe ninguna víctima rica. Además, ¿quién la escucharía?: «Vaya, tengo un arañazo

en el yate», a lo que cualquiera respondería: «¿Y a quién diablos le importa?».

PRINCIPIO DE RIQUEZA:

¡No existe ninguna víctima que sea rica!

Por otro lado, ser víctima tiene definitivamente sus recompensas. ¿Qué saca la gente de ser víctima? La respuesta es *atención*. ¿Es importante la atención? Puedes apostar a que sí. De una forma u otra, es por lo que casi todo el mundo vive. Y el motivo de que la gente viva por la atención es que han cometido un error fundamental. Se trata del mismo error que prácticamente todos hemos cometido: hemos confundido la atención con el amor.

Créeme, es casi imposible ser verdaderamente feliz y próspero cuando tienes unas constantes ansias de atención. Porque, si es atención lo que quieres, te hallas a merced de los demás. Por lo general, acabas como un «complacedor de la gente» mendigando su aprobación. La búsqueda de atención supone también un problema porque la gente tiende a cometer estupideces para conseguirla. Es imprescindible «disociar» la atención del amor, por numerosas razones.

En primer lugar, serás más próspero; en segundo lugar, serás más feliz, y en tercer lugar, podrás hallar amor «verdadero» en tu vida. En general, cuando la gente confunde amor con atención no se aman unos a otros en el auténtico sentido espiritual del término; se aman unos a otros, en buena parte, desde el lugar de su propio ego, como en: «Me encanta lo que haces por mí».

Por lo tanto, la relación trata en realidad sobre el propio individuo, y no sobre la otra persona o, al menos, sobre ambos.

Desvinculando el amor de la atención quedarás liberado para amar a otra persona por quien *es*, y no por lo que haga por ti.

Pues bien, como decía, no existe ninguna víctima rica. Así, para seguir siendo víctimas, los buscadores de atención se aseguran y reaseguran de no hacerse nunca ricos.

Es el momento de decidir. Puedes ser una víctima *o* puedes ser rico, pero no ambas cosas. ¡Escúchame! Cada vez, y quiero decir *cada* vez, que culpas, te justificas o te quejas estás *degollándote económicamente hablando.* Claro, estaría bien emplear una metáfora más simpática y agradable, pero olvídalo. Ahora mismo no me interesa ser simpático o agradable: ¡me interesa ayudarte a que veas exactamente qué estás haciéndote a ti mismo! Más adelante, una vez que te hagas rico, podemos ser más simpáticos y agradables, ¿qué te parece?

Es hora de que tomes las riendas y reconozcas que tú creas todo lo que hay en tu vida y todo lo que no hay en ella. Ten presente que tú creas tu riqueza, tu no-riqueza y todos los niveles intermedios.

DECLARACIÓN: Pon la mano sobre el corazón y di:

«¡Yo creo el nivel exacto de mi prosperidad económica!».

Tócate la cabeza y di:

«¡Tengo una mente millonaria!».

ACCIONES DE LA MENTE MILLONARIA

1. Cada vez que te sorprendas culpando, justificando o quejándote, deslízate el dedo índice de un lado a otro del cuello, como gesto *desencadenante* del recuerdo de que estás degollándote financieramente hablando. Una vez más, aun cuando este gesto pueda parecer un poco grosero para hacértelo a ti mismo, no lo es más que lo que te estás haciendo al culpar, justificarte o quejarte, y al final funcionará para paliar estos destructivos hábitos.
2. Haz un «informe». Al final de cada día, anota una cosa que haya ido bien y una que haya ido mal. Después escribe la respuesta a la siguiente pregunta: «¿Cómo he creado cada una de estas situaciones?». Si había otras personas implicadas, pregúntate: «¿Cuál ha sido mi parte de responsabilidad al crear cada una de estas situaciones?». Este ejercicio te mantendrá como responsable de tu vida y te hará consciente de las estrategias que te están funcionando y de las que no.

Bonificación especial: entra en www.millionaire-mindbook.com y haz clic en FREE BOOK BONUSES para recibir gratuitamente tus «recordatorios de acción» (en inglés) de la Mente Millonaria.

Archivo de riqueza n.º 2

La gente rica juega al juego del dinero para ganar.
La gente pobre juega al juego del dinero para no perder.

Los pobres juegan al juego del dinero a la defensiva en lugar de a la ofensiva. Déjame preguntarte: si tuvieses que jugar a cualquier deporte o a cualquier juego estrictamente a la defensiva, ¿cuáles son las probabilidades de que ganaras ese juego? La mayoría de la gente estaría de acuerdo: escasas o nulas.

Sin embargo, así es exactamente como juegan la mayoría de las personas al juego del dinero. Su principal preocupación es la supervivencia y la seguridad, en lugar de crear riqueza y abundancia. Así pues, ¿cuál es tu meta? ¿Cuál es tu objetivo? ¿Cuál es tu verdadera intención?

La meta de la gente verdaderamente rica es tener una riqueza y abundancia enormes. No sólo algo de dinero, sino montones de dinero. Y ¿cuál es la gran meta de la gente pobre? «Tener lo suficiente para pagar las cuentas pendientes... ¡y hacerlo puntualmente ya sería un milagro!» De nuevo, permíteme recordarte el poder de la intención. Cuando tu intención es tener lo suficiente para pagar las cuentas, eso es exactamente lo que obtendrás: justo lo suficiente para pagar las cuentas pendientes y ni un céntimo más.

La gente de clase media, al menos, va un paso más allá... Lástima que sea un paso de hormiga. Su gran meta en la vida resulta ser también su palabra favorita: sólo quieren «comodidad». Odio tener que darte la noticia, pero hay una enorme diferencia entre estar cómodo y ser rico.

Debo admitirlo: no siempre lo supe. Pero una de las razones por las que creo tener el derecho de escribir este libro es que he tenido la experiencia de hallarme en los tres lados de la proverbial valla. He estado extremadamente pelado, como para tener que pedir prestado un dólar a fin de poner gasolina en el coche. Pero déjame matizar eso: en primer lugar, el coche no era mío; en segundo lugar, ese dólar me vino en forma de cuatro monedas de 25 centavos. ¿Sabes lo embarazoso que resulta para un adulto pagar la gasolina con cuatro monedas? El chaval del surtidor me miró como si fuese alguna especie de atracador de máquinas expendedoras y luego se limitó a sacudir la cabeza y a reírse. Definitivamente fue uno de mis momentos económicos más bajos y, por desgracia, sólo uno de ellos.

Una vez que me organicé, pasé al nivel de la *comodidad*. Sentirse cómodo económicamente está bien. Al menos, sales a restaurantes decentes, para variar. Pero, muchas veces, todo lo que podía pedir era pollo. En fin, no hay nada malo en pedir pollo, si eso es lo que realmente quieres. Pero muchas veces no lo es.

De hecho, la gente que económicamente sólo está cómoda, por lo general en el restaurante decide mirando la parte derecha de la carta: la parte del precio. «¿Qué te gustaría cenar esta noche, cariño?» «Tomaré este plato de 7,95 dólares. A ver qué es. Sorpresa, sorpresa, es el pollo», ¡por decimonovena vez esta semana!

Cuando estás económicamente «cómodo» no te atreves a dejar que tus ojos miren la parte inferior de la carta, pues si lo hicieses podrías topar con las palabras

más prohibidas en el diccionario de la clase media: ¡*precio de mercado*! Y, aun cuando tuvieses curiosidad, jamás preguntarías cuál es exactamente ese precio. Primero, porque sabes que no puedes permitírtelo. Y segundo, resulta de lo más embarazoso cuando el camarero te dice que el plato vale 49 dólares, con los acompañamientos aparte, y tú respondes: «No sé por qué, pero esta noche se me ha antojado comer pollo», aunque sabes perfectamente que el camarero no se ha tragado lo de tu repentino antojo.

Debo decir que para mí, personalmente, una de las mejores cosas de ser rico es no tener que mirar ya más los precios de la carta: como exactamente lo que quiero comer, sin tener en cuenta el precio. Puedo asegurarte que no hacía eso cuando estaba *sin blanca* o cuando estaba económicamente *cómodo*.

En resumidas cuentas: si tu meta es estar cómodo económicamente, lo más probable es que jamás te hagas rico. Pero si tu meta es ser rico, lo más probable es que acabes estando inmensamente cómodo.

PRINCIPIO DE RIQUEZA:

Si tu meta es estar cómodo económicamente,
lo más probable es que jamás te hagas rico.
Pero si tu meta es ser rico, lo más probable es
que acabes estando inmensamente cómodo.

Uno de los principios que enseñamos en nuestros programas es: «Si aspiras a las estrellas alcanzarás cuando

menos la luna». La gente pobre ni siquiera aspira al tejado de su casa, y después se pregunta por qué no prospera. Bueno, acabas de averiguarlo. Obtienes lo que verdaderamente pretendes obtener. Si quieres hacerte rico, tu meta debe ser ésa. No tener suficiente para pagar las cuentas pendientes, y no sólo tener suficiente para estar cómodo: ¡rico significa rico!

DECLARACIÓN: Pon la mano sobre el corazón y di:
«Mi meta es convertirme en millonario ¡y más!».

Tócate la cabeza y di:
«¡Tengo una mente millonaria!».

ACCIONES DE LA MENTE MILLONARIA

1. Anota dos objetivos económicos que demuestren tu intención de crear abundancia, no mediocridad ni pobreza. Escribe metas para tus:
   a. Ingresos anuales
   b. Fortuna neta
   Haz que estas metas sean alcanzables en un tiempo realista, pero al mismo tiempo acuérdate de «aspirar a las estrellas».
2. Ve a un restaurante de categoría y pide una comida a «precio de mercado» sin preguntar cuánto cuesta.
   P. D.: ¡Nada de pollo!

Archivo de riqueza n.º 3

La gente rica se compromete a ser rica.
La gente pobre desearía ser rica.

Pregunta a la mayoría de las personas si quieren ser ricas y te mirarán como si estuvieses loco. «Por supuesto que quiero ser rico», te dirán. La verdad, sin embargo, es que la mayoría de la gente no quiere en realidad ser rica. ¿Por qué? Porque tienen en su subconsciente un montón de archivos de riqueza negativos que les dicen que hay algo en ser rico que no está bien.

En nuestro Seminario Intensivo Mente Millonaria una de las preguntas que hacemos a la gente es: «¿Dígame algunos de los posibles aspectos negativos que podría tener el hecho de ser rico o tratar de hacerse rico?».

Y esto es lo que algunos responden. Fíjate si puedes identificarte con cualquiera de las siguientes opiniones.

«¿Y si luego lo pierdo todo? Entonces sí que sería un fracasado.»

«Nunca sabré si gusto a la gente por mí mismo o por mi dinero.»

«Estaré en la banda impositiva más alta y tendré que dar la mitad de mi dinero a Hacienda.»

«Es demasiado trabajo.»

«Mi salud se resentiría.»

«Mis amigos y familiares dirán: "¿Quién te crees que eres?" y me criticarán.»

«Todos van a querer que les dé dinero.»

«Podrían robarme.»

«Podrían secuestrar a mis hijos.»

«Es demasiada responsabilidad. Tendré que administrar todo ese dinero. Tendré que entender sobre inversiones. Tendré que preocuparme por las estrategias impositivas y la protección de mis activos, y tendré que contratar a contables y abogados caros. ¡Vaya rollo!»

Y sigue y sigue...

Como antes dije, cada uno de nosotros tiene un archivo de riqueza dentro del armario que denominamos nuestra mente. Ese archivo contiene nuestras creencias personales, entre las cuales se encuentra la de por qué sería maravilloso ser rico. Sin embargo, para muchas personas, este archivo incluye también información relativa a por qué ser rico tal vez no sea tan maravilloso. Es decir, tienen mensajes contradictorios acerca de la riqueza. Una parte de ellos dice con regocijo: «Tener más dinero hará la vida mucho más divertida». Pero entonces otra parte grita: «Ya, ¡pero voy a tener que trabajar como un burro! ¿Qué diversión es ésa?». Una parte dice: «Podré viajar por el mundo». Entonces la otra parte irrumpe alegremente: «Sí, y todo el mundo querrá dinero». Estos mensajes contradictorios pueden parecer bastante inocentes, pero en realidad constituyen una de las principales razones por las que la mayoría de la gente nunca llega a ser rica.

Considéralo así: el universo, que es otro modo de decir el «poder superior», se asemeja a un gran departamento de ventas por correo. Constantemente está haciendo reparto de personas, acontecimientos y objetos para ti. Tú «haces el pedido» enviando mensajes energéticos al universo, mensajes basados en tus creencias

predominantes. Basándose en la Ley de la Atracción, el universo hará cuanto esté en su mano para decir que sí y darte lo que pides. Pero si en tu archivo hay mensajes contradictorios, el universo no podrá comprender qué es lo que realmente quieres.

En un momento el universo oye que quieres ser rico, de modo que comienza a enviarte oportunidades de riqueza. Sin embargo, al siguiente momento te oye decir: «Los ricos son mezquinos y avariciosos», así que comienza a darte su apoyo para que no tengas mucho dinero. Pero entonces piensas: «Tener mucho dinero hace que puedas disfrutar mucho más de la vida», de modo que el pobre universo, mareado y confundido, empieza otra vez a mandarte oportunidades de tener más dinero. Al día siguiente no estás de un humor inspirado, por lo que piensas: «El dinero no es tan importante». Al final, el frustrado universo grita: «¡Decídete de una puñetera vez! ¡Te traeré lo que quieras, pero dime qué es lo que quieres!».

La razón número uno por la que la mayoría de la gente no obtiene lo que quiere es que no sabe lo que quiere. La gente rica es totalmente franca en cuanto a decir que quiere riqueza. Ellos son firmes en su deseo. Están completamente comprometidos a crear riqueza. Mientras sea legal, moral y ético, harán *lo que haga falta* para tener riqueza. Los ricos no envían mensajes contradictorios al universo. La gente pobre sí.

(A propósito, si al leer ese último párrafo una vocecita en el interior de tu cabeza te dijese algo así como: «A los ricos no les importa si es legal, moral o ético», eso

significa que, definitivamente, estás haciendo lo correcto al leer este libro. Pronto descubrirás lo perjudicial que resulta esa forma de pensar.)

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
La razón número uno por la que la mayoría de la gente no obtiene lo que quiere es que no sabe lo que quiere.

La gente pobre tiene muchas buenas razones en cuanto a por qué podría suponer un problema hacerse y, de hecho, ser rico. Por consiguiente, no tiene al cien por cien la certeza de que realmente quiera ser rica. El mensaje que mandan al universo es confuso. Su mensaje a los demás es confuso. Y ¿por qué se produce toda esta confusión? Porque el mensaje que se mandan a sí mismos es confuso.

Antes hablé del poder de la intención. Sé que podría resultar difícil de creer, pero siempre obtienes lo que quieres: lo que quieres *subconscientemente*, no lo que *dices* que quieres. Tú podrías negar esto rotundamente y responder: «¡Eso es una locura! ¿Por qué querría yo pasar apuros?». Y lo que yo te pregunto es exactamente lo mismo: «No lo sé. ¿Por qué querrías pasar apuros?».

Dicho claramente, si no estás obteniendo la riqueza que dices que deseas, es muy probable que sea porque, en primer lugar, subconscientemente no quieres en realidad riqueza o, en segundo lugar, porque no estás dispuesto a hacer lo que haga falta para crearla.

Exploremos esto más a fondo. Existen, en realidad, tres niveles de lo que se denomina querer. El primer nivel es el de «*quiero* ser rico». Eso es otra forma de decir: «Si me cae como llovido del cielo, lo cogeré». El solo hecho de querer no sirve de nada. ¿Te has fijado en que querer no lleva necesariamente a «tener»? Fíjate también en que lo primero sin lo segundo lleva a más de lo primero. Querer se convierte en algo habitual y conduce únicamente a sí mismo, creando un círculo perfecto que va exactamente a ninguna parte. La riqueza no viene del mero hecho de desearla. ¿Cómo sabes que esto es cierto? Con una simple comprobación de la realidad: miles de millones de personas *quieren* ser ricas, pero relativamente pocas lo son.

El segundo nivel de querer es el de «*elijo* ser rico». Esto implica decidir convertirse en una persona rica. Elegir constituye una energía mucho más fuerte y va a la par con ser responsable de crear tu realidad. La palabra *decisión* procede del término latino *decidere*, que significa «eliminar cualquier otra alternativa». Elegir es mejor, pero no lo mejor.

El tercer nivel de querer es el de «*me comprometo* a ser rico». La definición del verbo *comprometerse* es «dedicarse sin reservas». Esto significa no retener absolutamente nada, dar el cien por cien de todo lo que tienes para obtener riqueza. Significa estar dispuesto a hacer lo que haga falta durante el tiempo que haga falta. Éste es el camino del guerrero: no hay excusas, no hay ningún «pero» que valga, ningún «quizás», ningún «tal vez»... y

el fracaso no es una opción. El camino del guerrero es simple: «Seré rico o moriré en el intento».

«Me comprometo a ser rico.» Prueba a decirte eso a ti mismo... ¿Qué sentimiento te produce? A algunos les da una sensación de poder. Otros se sienten intimidados.

La mayoría de las personas jamás se comprometerían verdaderamente a ser ricas. Si les preguntases: «¿Apostarías tu vida a que antes de diez años serás rico?», la mayoría diría: «¡Ni hablar!». Ésa es la diferencia entre los ricos y los pobres. Es precisamente porque la gente no piensa comprometerse de verdad en ser rica por lo que no lo es, y lo más probable es que no llegue a serlo nunca.

Alguien podría decir: «Harv, ¿de qué estás hablando? Yo me dejo el alma en ello, lo estoy intentando con todas mis fuerzas. Por supuesto que estoy comprometido en ser rico». Y yo le contestaría: «Eso de que lo estás intentando significa bien poco. La definición de *compromiso* es dedicarse sin reservas». Las palabras clave son *sin reservas*, lo cual significa que estás poniendo en ello todo, y quiero decir todo lo que tienes. La mayoría de la gente que conozco que no es próspera económicamente tiene límites en lo referente a cuánto están dispuestos a hacer, cuánto están dispuestos a arriesgar y cuánto están dispuestos a sacrificar. Aunque piensen que harán lo que haga falta, si profundizo en las preguntas siempre me encuentro con que ¡ponen muchos límites en cuanto a lo que están dispuestos a hacer y no hacer para triunfar!

Lamento tener que ser yo quien te diga esto, pero hacerse rico no es un paseo por el parque, y cualquiera

que te diga que sí, o no tiene ni idea o le falta un poco de integridad. Según mi experiencia, hacerse rico requiere enfoque, valor, conocimientos y pericia, requiere el cien por cien de tu esfuerzo, una actitud de no rendirse nunca y, por supuesto, una disposición mental de rico. También debes creer en lo más profundo de tu corazón que puedes crear riqueza y que la mereces absolutamente. Todo esto significa que si no estás completa, total y verdaderamente comprometido a crear riqueza, lo más probable es que no lo consigas.

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
Si no estás completa, total y verdaderamente comprometido a crear riqueza, lo más probable es que no lo consigas.

¿Estás dispuesto a trabajar dieciséis horas al día? La gente rica sí. ¿Estás dispuesto a trabajar los siete días de la semana y a renunciar a la mayoría de tus fines de semana? La gente rica sí. ¿Estás dispuesto a sacrificar ver a tu familia y a tus amigos, y a renunciar a tus actividades recreativas y pasatiempos? La gente rica sí. ¿Estás dispuesto a arriesgar todo tu tiempo, tu energía y tu capital inicial sin ninguna garantía de devolución? La gente rica sí.

Durante un tiempo, que uno espera que sea corto pero que a menudo es largo, los ricos están dispuestos a hacer todo lo que he mencionado en el párrafo anterior. ¿Tú lo estás?

Tal vez seas afortunado y no tengas que trabajar mucho tiempo ni sacrificar nada. Puedes desear que así

sea, pero yo, desde luego, no contaría con ello. La gente rica está lo suficientemente comprometida y decidida a hacer lo que haga falta. Punto.

Resulta interesante observar, sin embargo, que una vez que te comprometes, el universo hará lo imposible por apoyarte. Uno de mis pasajes favoritos es el escrito por el explorador W. H. Murray, durante una de las primeras expediciones al Himalaya:

> *Mientras no estemos totalmente comprometidos habrá indecisión, existirá la posibilidad de echarse atrás y habrá siempre ineficacia. En relación con todos los actos de iniciativa (y de creación), hay una sola verdad elemental, cuya ignorancia mata innumerables ideas y planes espléndidos: en el momento en que uno se compromete firmemente, la providencia se pone también en movimiento. De la decisión surge todo un caudal de sucesos que provoca todo tipo de incidentes imprevistos a nuestro favor, causa encuentros casuales y trae la ayuda material que nadie habría soñado encontrar.*

En otras palabras, el universo te prestará su ayuda, te guiará, te apoyará e incluso creará milagros para ti. Pero, primero, ¡debes comprometerte!

DECLARACIÓN: Pon la mano sobre el corazón y di:
«Me comprometo a ser rico».

Tócate la cabeza y di:
«¡Tengo una mente millonaria!».

ACCIONES DE LA MENTE MILLONARIA

1. Escribe un párrafo corto explicando por qué exactamente es importante para ti crear riqueza. Sé concreto.
2. Queda con un amigo o familiar que esté dispuesto a apoyarte. Dile a esa persona que quieres evocar el poder del compromiso con la finalidad de crear un mayor éxito. Ponte la mano en el corazón, mira a esa persona a los ojos y repite la siguiente afirmación: «Yo, _____ [tu nombre], me comprometo a convertirme en millonario antes de_____ [fecha]». Pídele a tu amigo que afirme: «Yo creo en ti». Después di: «Gracias».

   P. D.[1]: Para reforzar tu compromiso, te invito a que te comprometas directamente conmigo en www.millionairemindbook.com, y que luego imprimas tu compromiso y te lo cuelgues en la pared.

   P. D.[2] Compara cómo te sientes después de tu compromiso con cómo te sentías antes de hacerlo. Si experimentas una especie de sensación de libertad, te hallas en el camino correcto. Si sientes un cierto matiz de miedo, significa que vas bien. Si no te molestaste en hacerlo, te encuentras aún en la fase de «no estar dispuesto a hacer lo que haga falta» o en la fase de «yo no necesito hacer ninguna de esas cosas raras». En cualquier caso, deja que te recuerde que «*tu* manera de hacer las cosas» te ha traído exactamente al lugar donde estás ahora mismo.

Archivo de riqueza n.º 4

La gente rica piensa en grande.
La gente pobre piensa en pequeño.

En cierta ocasión invitamos a impartir uno de nuestros seminarios a una persona que, en sólo tres años, había pasado de tener una fortuna neta de 250 000 dólares a más de 600 millones. Cuando se le preguntó el secreto, dijo: «En el momento en que comencé a pensar en grande, todo cambió». La Ley de Ingresos dice: «Se te pagará en proporción directa al valor de lo que tú des, según el mercado».

PRINCIPIO DE RIQUEZA:

La Ley de Ingresos: «Se te pagará en proporción directa al valor de lo que tú das, según el mercado».

La palabra clave aquí es *valor.* Es importante saber que hay cuatro factores que determinan tu valor en el mercado: *oferta, demanda, calidad* y *cantidad.* Según mi experiencia, el factor que presenta el mayor reto para la mayoría de las personas es la cantidad. El factor cantidad significa, simplemente: ¿cuál es el valor que entregas, realmente, al mercado?

Otra forma de expresar esto es: ¿a cuánta gente sirves o a cuánta gente afectas realmente?

En mi negocio, por ejemplo, hay formadores que prefieren enseñar a pequeños grupos de veinte personas a la vez, otros se sienten cómodos con un centenar de participantes en la sala, a otros les gusta tener una

audiencia de quinientas personas y aún hay otros a los que les encantan las audiencias de entre mil y cinco mil individuos o más. ¿Crees que existe alguna diferencia entre los ingresos de estos formadores? ¡Sí, señor!

Piensa en el negocio de *mercadotecnia* en cadena: ¿hay alguna diferencia de ingresos entre alguien que tiene a diez personas por debajo de él y alguien que tiene a diez mil? ¡Yo diría que sí!

Al principio de este libro, he mencionado que poseía una cadena de tiendas de *fitness*. Desde el momento en que me planteé entrar en ese negocio, mi intención era tener un centenar de tiendas que funcionasen bien y llegar a decenas de miles de personas. Por otra parte, mi competidora, que empezó seis meses después que yo, tenía la intención de poseer una sola tienda que funcionase bien. Al final, ella llegó a ganarse la vida decentemente. ¡Yo me hice rico!

¿Cómo quieres vivir tu vida? ¿Cómo quieres enfocar el juego? ¿Quieres jugar en las grandes ligas o en las pequeñas? ¿Vas a jugar a ser grande o a ser pequeño? Tú eliges.

La mayoría de las personas eligen jugar a ser pequeñas. ¿Por qué? En primer lugar, por el miedo: les asusta terriblemente el fracaso y todavía les da más miedo el éxito. En segundo lugar, la gente juega a ser pequeña porque se siente pequeña. Se siente indigna. No se siente lo bastante buena o lo bastante importante para ejercer una auténtica influencia en la vida de otras personas.

Pero escucha esto: tu vida no trata sólo de ti. Es muy importante la aportación que haces a la vida de los

demás. Trata de vivir fiel a tu misión y a tu razón de estar aquí en este planeta en este momento. Intenta añadir tu pieza del rompecabezas al mundo. La mayoría de la gente se halla tan estancada en su ego que para ellos todo gira en torno al yo, yo y más yo. Pero si quieres ser rico en el más auténtico sentido de la palabra, esto no puede ser algo que te incumba únicamente a ti. Hacerte rico debe implicar un valor añadido a la vida de otras personas.

Uno de los más grandes inventores y filósofos de nuestro tiempo, Buckminster Fuller, dijo: «La finalidad de nuestra vida es añadir valor a la gente de esta generación y de las siguientes».

Cada uno de nosotros viene a esta tierra con talentos naturales, con cosas que, simplemente, hacemos bien por naturaleza. Se trata de dones que te fueron dados por una razón: para usarlos y compartirlos con los demás. Las investigaciones demuestran que las personas más felices son las que utilizan sus talentos naturales al máximo. Parte de tu misión en la vida debe ser, pues, compartir tus dones y tu valía con la máxima gente posible. Eso implica estar dispuesto a jugar en grande.

¿Conoces la definición de empresario? La que nosotros usamos en nuestros programas es la de «la persona que soluciona problemas a la gente obteniendo por ello una ganancia». Así es, un empresario no es otra cosa que un «solucionador de problemas».

Ahora te pregunto: ¿preferirías solucionar problemas a más o a menos gente? Si has respondido que a más, eso indica que necesitas empezar a pensar en más

grande y decidirte a ayudar a cantidades enormes de personas: a miles, incluso a millones. La consecuencia derivada de ello es que a cuanta más gente ayudes, más «rico» te volverás: a nivel mental, emocional, espiritual y, definitivamente, económico.

No te equivoques: todas y cada una de las personas de este planeta tienen una misión. Si tú estás viviendo ahora mismo es porque existe una razón para ello. A Richard Bach, en su libro *Juan Salvador Gaviota*, se le pregunta: «¿Cómo sabré cuándo he completado mi misión?». ¿La respuesta?: «Si sigues respirando es que no has terminado».

Lo que yo he presenciado es que hay demasiada gente sin realizar su *cometido*, sin cumplir con su *deber*, o con su *dharma*, como se diría en sánscrito. Observo a demasiadas personas que juegan a un nivel infinitamente pequeño, y a demasiada gente que permite que sea su yo egocéntrico, basado en el miedo, el que la rija. El resultado es que somos demasiados los que no estamos viviendo a nuestro pleno potencial, en términos tanto de nuestra propia vida como de nuestra aportación a los demás.

Todo el mundo tiene su finalidad, que es única. Tal vez seas inversor inmobiliario y compres propiedades para alquilarlas y juntar dinero «contante y sonante». ¿Cuál es tu misión? ¿Cómo ayudas tú? Es muy probable que añadas valor a tu comunidad ayudando a familias a encontrar una vivienda asequible, que tal vez de otro modo no podrían encontrar. Ahora la pregunta es: ¿a cuántas familias y personas puedes ayudar? ¿Estás dispuesto a

ayudar a diez en lugar de una, a veinte en lugar de diez, a cien en lugar de veinte? Esto es a lo que me refiero con lo de jugar en grande.

En su maravilloso libro *Volver al amor*, la autora Marianne Williamson lo expresa del siguiente modo:

> *Eres hijo de Dios. Que juegues a ser pequeño no sirve al mundo. Nada hay de iluminado en encogerte para que otros no se sientan inseguros en tu presencia. Todos fuimos hechos para brillar, como brillan los niños. Nacimos para manifestar la gloria de Dios que llevamos dentro. Esa gloria no está sólo en algunos de nosotros, está en todos. Y al dejar brillar nuestra propia luz, inconscientemente damos permiso a otros para hacerlo también. Al liberarnos de nuestro miedo, nuestra presencia libera automáticamente a otros.*

El mundo no necesita más personas que jueguen a ser pequeñas. Ya es hora de dejar de esconderse y empezar a apretar el paso. Es hora de dejar de necesitar y empezar a liderar. Es hora de empezar a compartir tus dones en lugar de guardarlos o de fingir que no existen. Es hora de que empieces a jugar al juego de la vida a lo «grande».

Al final, los pensamientos pequeños y las acciones pequeñas conducen tanto a estar arruinado como insatisfecho. Los pensamientos grandes y las acciones grandes llevan tanto a tener dinero como significado. ¡Tú eliges!

Relato recibido de Jim Rosemary

De: Jim Rosemary
Para: T. Harv Eker

Si alguien me hubiese dicho que yo podría duplicar mis ingresos y, simultáneamente, disponer del doble de tiempo libre, le habría dicho que eso no podía ser. Pero es exactamente lo que ha sucedido.

En un año nuestro negocio creció un 175%, y en ese mismo año nos tomamos un total de ¡siete semanas de vacaciones (buena parte de ellas, pasadas en seminarios de Peak Potentials)! Esto es increíble teniendo en cuenta que en los cinco años anteriores habíamos experimentado un crecimiento mínimo y habíamos pasado apuros para conseguir siquiera dos semanas de tiempo libre al año.

Como consecuencia de conocer a Harv Eker y entrar en contacto con Peak Potentials, tengo una comprensión más profunda de mí mismo y un mayor reconocimiento por la abundancia que hay en mi vida. La relación con mi esposa y mis hijos ha mejorado inconmensurablemente. Ahora veo más oportunidades de las que jamás creí posibles. Siento que verdaderamente estoy en el buen camino en todos los aspectos.

DECLARACIÓN: Pon la mano sobre el corazón y di:

«¡Pienso en grande! ¡Elijo ayudar a miles y miles de personas!».

Tócate la cabeza y di:

«¡Tengo una mente millonaria!».

ACCIONES DE LA MENTE MILLONARIA

1. Anota los que creas que son tus «talentos naturales». Se trata de cosas que siempre se te hayan dado bien por naturaleza. Escribe también cómo y dónde puedes utilizar mayor cantidad de estos dones en tu vida y, especialmente, en tu vida laboral.
2. Anota —o devánate los sesos con un grupo de gente— cómo puedes solucionar los problemas a diez veces más personas de las que ahora abarcas en tu empleo o negocio. Debes dar al menos con tres estrategias distintas.

Archivo de riqueza n.º 5

La gente rica se centra en las oportunidades.
La gente pobre se centra en los obstáculos.

Los ricos ven oportunidades. Los pobres, obstáculos. Los ricos ven crecimiento potencial. Los pobres, pérdida potencial. Los ricos se centran en las recompensas. Los pobres, los riesgos.

Llegamos a la vieja cuestión del vaso: «¿Está medio vacío o medio lleno?». Aquí no estamos hablando de pensamiento *positivo*: estamos hablando de tu perspectiva habitual sobre el mundo. La gente pobre toma decisiones basándose en el miedo. Su mente está constantemente analizando lo que no va bien o lo que podría ir mal de cualquier situación. Su principal disposición mental es:

«¿Y si no funciona?» o, con mayor frecuencia: «No va a funcionar».

La gente de clase media es ligeramente más optimista: su disposición mental es la de «yo, desde luego, espero que esto funcione».

Los ricos, como he dicho antes, se responsabilizan de los resultados de su vida y actúan según la disposición mental de «funcionará porque yo haré que funcione».

La gente rica confía en tener éxito. Tienen confianza en sus capacidades, tienen confianza en su creatividad y creen que, en el caso de que las circunstancias fueran desfavorables, podrán encontrar otro modo de tener éxito.

Generalmente, cuanto más grande es la recompensa, mayor es el riesgo. Como constantemente ven oportunidades, los ricos están dispuestos a arriesgar. La gente rica cree que, si las cosas no salen del todo bien, siempre podrán recuperar su dinero.

Los pobres, sin embargo, esperan el fracaso. Carecen de confianza en sí mismos y en sus capacidades. Piensan que si las cosas no saliesen bien sería catastrófico. Y como constantemente ven obstáculos, por regla general no están dispuestos a arriesgar. Y si no hay riesgo no hay recompensa.

Que conste: estar dispuesto a arriesgar no significa necesariamente que estés dispuesto a perder. La gente rica asume riesgos *con base*. Esto significa que investigan, averiguan lo que tienen que averiguar y toman decisiones basándose en información y en hechos sólidos. Por otra parte, ¿crees que se toman todo el tiempo del mundo para informarse? No. Hacen lo que pueden en el

menor tiempo posible, y después deciden meterse en el asunto o no.

Los pobres, aunque afirman que están preparándose para cuando llegue la oportunidad, lo que generalmente hacen es *andarse con rodeos*: están muertos de miedo, vacilando durante semanas, meses e incluso años enteros, y para entonces la oportunidad, generalmente, desaparece. Así, racionalizan la situación diciendo: «Me estaba preparando». Seguro que sí, pero mientras ellos se estaban «preparando» el rico entró, salió y ganó otra fortuna.

Sé que lo que estoy a punto de decir puede sonar un poco extraño teniendo en cuenta lo mucho que valoro la autorresponsabilidad. Sin embargo, sí creo que hay un cierto elemento de lo que mucha gente denomina suerte asociado con el hecho de hacerse rico o, incluso, con prosperar en cualquier cosa.

En el fútbol americano, podría ser el jugador del equipo contrario que llega dando tumbos a pisar tu propia línea cuando queda menos de un minuto para acabar el partido, permitiendo que lo gane tu equipo. En el golf podría ser la bola loca que da contra un árbol que está fuera de los límites y vuelve a rebotar en el césped, a sólo unos centímetros del agujero.

En los negocios, ¿cuántas veces has oído hablar de un tipo que se gasta algo de dinero en un trozo de tierra en el quinto infierno y diez años después algún grupo de empresas decide que quiere construir allí un centro comercial o un edificio de oficinas? A consecuencia de ello, este inversor se hace rico. ¿Fue una jugada brillante

por su parte o sólo suerte? Yo diría que un poco de las dos cosas.

El tema, sin embargo, es que no habrá suerte alguna —ni ninguna otra cosa que valga la pena— que se ponga en tu camino a menos que adoptes alguna forma de *acción.* Para tener éxito a nivel económico debes hacer algo, comprar algo o poner algo en marcha. Y cuando lo haces, ¿es la suerte, es el universo o es un poder superior que te apoya a su milagrosa manera para que tengas el valor y el compromiso de meterte en ello? En lo que a mí respecta, ¿qué importa lo que sea? ¡El hecho es que ocurre!

Otro principio clave, pertinente aquí, es que la gente rica se centra en lo que quiere, mientras que la pobre lo hace en lo que *no* quiere. De nuevo, la ley universal establece: «Aquello en lo que te centras se expande». Puesto que los ricos se centran en las oportunidades que hay en todo, éstas abundan para ellos. Su mayor problema es manejar todas las increíbles posibilidades de ganar dinero que ven. Por otra parte, puesto que los pobres se centran en los obstáculos que hay en todo, éstos abundan para ellos, y su mayor problema es manejar todos los increíbles obstáculos que ven.

Es sencillo: aquello en lo que te enfocas determina lo que te encuentras en la vida. Céntrate en las oportunidades y eso es lo que encontrarás. Céntrate en los obstáculos y eso es lo que hallarás. No estoy diciendo que no te preocupes de los problemas. Por supuesto, maneja los problemas a medida que surjan, en el presente. Pero mantén la mirada en tu meta, sigue avanzando hacia tu objetivo. Pon tu tiempo y tu energía en crear lo

que quieres. Cuando surjan obstáculos, manéjalos, y después vuelve a centrarte enseguida en tu visión. Lo que no debes hacer es basar tu vida en la resolución de problemas. No te pases todo el tiempo apagando fuegos. Quienes lo hacen ¡van hacia atrás! Lo que debes hacer es emplear tu tiempo y tu energía mental y física, avanzando sin cesar, hacia tu meta.

¿Quieres un consejo sencillo pero muy poco frecuente? Aquí lo tienes: si quieres hacerte rico, céntrate en ganar, en conservar y en invertir tu dinero. Si quieres ser pobre, céntrate en gastarte el dinero. Puedes leerte mil libros y asistir a un centenar de cursos sobre el éxito y la prosperidad, pero todo se reduce a eso. Recuerda: aquello en lo que te centras se expande.

La gente rica comprende también que nunca puede saberse toda la información de antemano. En otro de nuestros programas, la Formación del Guerrero Ilustrado, preparamos a la gente para que acceda a su poder interior y triunfe a pesar de todo. En ese curso enseñamos un principio conocido como «¡Preparados, fuego, apunten!». ¿Qué es lo que queremos decir? Prepárate lo mejor que puedas en el menor tiempo posible y pasa a la acción; después, ve corrigiendo por el camino.

Es de locos pensar que puedes saber todo lo que sucederá en el futuro. Es engañoso creer que puedes prepararte para todas y cada una de las circunstancias que algún día podrían producirse y que puedes protegerte de ellas. ¿Sabías que en el universo no hay ninguna línea recta? La vida no se mueve en líneas perfectamente rectas, sino de forma más parecida a como lo hace un

río sinuoso. En la mayoría de las ocasiones, únicamente puedes ver hasta la siguiente curva, y sólo cuando llegas a esa siguiente curva puedes ver más.

El asunto es meterse en el juego con lo que tengas, desde donde te encuentres. Yo llamo a esto entrar en el *ruedo*. Por ejemplo, hace años estaba planeando abrir una cafetería-pastelería que funcionase toda la noche en Fort Lauderdale, Florida. Estudié las opciones de ubicación y el mercado, y averigüé el equipamiento que necesitaría. Investigué también las clases de pasteles, tartas, helados y cafés disponibles. El primer gran problema es que ¡comencé a engordar mucho! Investigar comiendo no resultó útil. De modo que me pregunté: «Harv, ¿cuál sería el mejor modo de estudiar este negocio?». Entonces, un tipo llamado Harv, que era obviamente mucho más listo que yo, respondió: «Si de verdad quieres aprender un negocio, métete en él. No tienes por qué ser el propietario desde el primer día. Entra en el ruedo consiguiendo un empleo en ese campo. Aprenderás más barriendo un restaurante y lavando platos que con diez años de investigación desde fuera». (Ya te dije que era mucho más listo que yo.)

Y eso fue lo que hice: conseguí un empleo en la pastelería Mother Butler. Ojalá pudiese decirte que inmediatamente reconocieron mis magníficos talentos y me nombraron adjunto al jefe. Lamentablemente, resultó que no vieron, ni les importaron, mis aptitudes de liderazgo y, por tanto, comencé como ayudante de camarero, barriendo el suelo y limpiando platos. Es gracioso cómo funciona el poder de la intención, ¿verdad?

Podría pensarse que tuve que tragarme el orgullo para hacer ese trabajo pero la verdad es que nunca lo miré de ese modo. Mi misión consistía en aprender el negocio de los postres; me sentía agradecido por la oportunidad de aprenderlo «a expensas» de otro y, por si fuera poco, sacarme algo de propina.

Durante mi ocupación como ayudante de camarero de pasteles, pasaba el máximo tiempo posible charlando con el gerente sobre ingresos y beneficios, inspeccionando cajas para averiguar los nombres de los proveedores y ayudando al pastelero a las cuatro de la madrugada, para aprender sobre equipo, ingredientes y problemas que podían presentarse.

Pasó una semana y yo diría que debí de cumplir bastante bien con mi trabajo, porque el gerente me sentó, me dio un poco de tarta y me ascendió a... ¡*cajero*! Me lo pensé exactamente durante una fracción de segundo. Finalmente respondí: «Gracias, pero no».

En primer lugar, no iba a aprender mucho atascado detrás de una caja registradora. Y en segundo, ya había aprendido lo que fui a aprender. ¡Misión cumplida!

Y a eso es a lo que me refiero con lo de estar «en el ruedo». Significa introducirte en el campo en el que quieres estar en el futuro, en calidad de lo que sea, para empezar. Éste es, con muchísima diferencia, el mejor modo de aprender acerca de un negocio, porque lo ves desde dentro. En segundo lugar, puedes hacer los contactos que necesitas, que no podrías haber hecho jamás desde fuera. En tercer lugar, una vez que estás en el ruedo pueden abrírsete otras muchas puertas. Es decir, una

vez que eres testigo de lo que pasa realmente, puedes descubrir un hueco para ti que no habías reconocido antes. En cuarto lugar, puedes descubrir también que en realidad no te gusta este campo, ¡y menos mal que lo descubriste antes de meterte demasiado a fondo!

Y bien, ¿cuál de todas estas cosas crees que me sucedió a mí? Cuando hube terminado con Mother Butler, no podía soportar el olor ni la visión de una tarta. Segundo, el pastelero lo dejó al día siguiente de marcharme yo, me llamó por teléfono y me explicó que acababa de enterarse de un aparato de preparación física recién salido conocido como «botas de inversión» Guía de Gravedad (puede que hayas visto a Richard Gere colgando boca abajo en ellas en la película *American Gigolo*) y quería saber si me interesaría verlas. Examiné cómo estaban las cosas y decidí que las botas eran una bomba, pero él no, de modo que me involucré yo solo.

Comencé a vender las botas a tiendas de material deportivo y a grandes almacenes. Me di cuenta de que todos esos puntos de venta al por menor tenían algo en común: un material de preparación física horrible. Las campanas de mi cerebro se volvieron locas: «Oportunidad, oportunidad, oportunidad». Es gracioso cómo suceden las cosas. Ésta fue mi primera experiencia vendiendo material de preparación física, la cual me llevó, a la larga, a abrir una de las primeras tiendas al por menor de *fitness* de Norteamérica y a hacerme con el primer millón de mi vida. ¡Y pensar que todo empezó siendo ayudante de camarero en la pastelería Mother Butler! La

moraleja es simple: échate al ruedo. Nunca sabes por dónde saldrá el toro.

Yo tengo un lema: «La acción siempre derrota a la inacción». La gente rica se pone en marcha. Confían en que, una vez que estén dentro del juego podrán tomar decisiones inteligentes en el momento presente, podrán hacer correcciones e ir ajustando las velas sobre la marcha.

Los pobres no confían en sí mismos ni en sus capacidades, de modo que creen que deben saberlo todo con antelación, lo cual es prácticamente imposible. Mientras tanto ¡no mueven ni un dedo! Al final, con su actitud positiva de «preparados, fuego, apunten», los ricos pasan a la acción y, por lo general, ganan.

Por el contrario, diciéndose a sí mismos: «Yo no hago nada hasta haber identificado cada posible problema y saber exactamente qué hacer al respecto», la gente pobre nunca pasa a la acción y, por lo tanto, siempre pierde.

Los ricos ven una oportunidad, se abalanzan sobre ella y se hacen más ricos aún. ¿Y los pobres? ¡Ellos siguen «preparándose»!

DECLARACIONES: Pon la mano sobre el corazón y di:

«Me centro en las oportunidades por encima de los obstáculos».

«¡Me preparo, disparo, apunto!».

Tócate la cabeza y di:

«¡Tengo una mente millonaria!».

ACCIONES DE LA MENTE MILLONARIA

1. Entra en el juego. Piensa en una situación o proyecto que hayas querido poner en marcha. Olvida cualquier cosa que hayas estado esperando. Comienza ahora desde donde te encuentres y con lo que tengas. A ser posible, hazlo mientras trabajes para otra persona o con otra persona, para aprender cómo funciona todo. Si ya estás enterado, basta de excusas: ¡a por ello!
2. Practica el optimismo: hoy, reformula como una oportunidad cualquier cosa que alguien diga que es un problema o un obstáculo. Volverás loca a la gente negativa, pero oye, ¿y qué? ¡De todos modos, es lo que están haciéndose constantemente a sí mismos!
3. Céntrate en lo que tienes, no en lo que no tienes. Haz una lista de diez cosas que hay en tu vida por las que puedas estar agradecido y léela en voz alta. Después léela cada mañana durante los próximos treinta días. Si no aprecias lo que tienes, no obtendrás nada más y no necesitas más.

Archivo de riqueza n.º 6

La gente rica admira a otra gente rica y próspera.
A la gente pobre le molesta la gente rica y próspera.

Los pobres miran a menudo el éxito de otros con resentimiento, con celos y con envidia. Los critican:

«Tienen tanta suerte...», o murmuran entre dientes: «Esos ricos estúpidos...».

Debes tener presente que si tu visión de la gente rica es *mala* de cualquier modo, forma o manera, y quieres ser una *buena* persona, jamás podrás ser rico. Es imposible. ¿Cómo puedes ser algo que desprecias profundamente?

Es increíble comprobar el resentimiento e incluso la absoluta rabia que mucha gente pobre alberga hacia los ricos. Como si creyesen que éstos *los hacen* pobres. «Anda, es que es así, los ricos se han llevado todo el dinero de forma que no queda nada para mí.» Por supuesto, éste es el perfecto discurso de la víctima.

Quiero contarte una anécdota, no para quejarme, sino simplemente para relatar una experiencia del mundo real que tuve con este principio. En los viejos tiempos, cuando estaba, digámoslo así, económicamente bloqueado, conducía un verdadero cacharro. Nunca tenía problemas en el tráfico para cambiar de carril: casi todo el mundo me cedía el paso. Pero cuando me hice rico y me compré un magnífico y flamante Jaguar negro, no pude sino advertir cómo cambiaban las cosas: de pronto, empezaron a cortarme el paso y a veces, para colmo, me levantaban el dedo. Incluso llegaron a arrojarme cosas, todo por una sola razón: que conducía un Jaguar.

Un día, por Navidad, iba conduciendo por un barrio de la parte baja de San Diego, entregando pavos para una sociedad benéfica. Llevaba el techo corredizo abierto y advertí detrás de mí a cuatro individuos mugrientos encaramados en la parte de atrás de una furgoneta. De

pronto, empezaron a jugar al baloncesto con mi coche, intentando meter latas de cerveza por mi techo corredizo. Cinco abolladuras y varios arañazos profundos más tarde, me adelantaron gritando: «¡Rico cabrón!».

Por supuesto, me figuré que se trataba de un incidente aislado, hasta que sólo dos semanas después, en un barrio distinto de la parte baja, aparqué el coche en la calle y regresé a él antes de que hubiesen pasado diez minutos, para descubrir que me habían rayado todo un costado.

La vez siguiente que fui a esa zona de la ciudad alquilé un Ford Escort y, milagrosamente, no tuve ni un solo problema. No estoy insinuando que en los barrios más pobres haya malas personas, pero, por mi experiencia, sí parecen estar, desde luego, repletos de gente a quien le molestan los ricos. Quién sabe, tal vez sea algo parecido a lo del huevo y la gallina: ¿es porque están en la ruina por lo que les molestan los ricos, o es porque les molesta la gente rica por lo que están en la ruina? En lo que a mí respecta, ¿qué importa? Da lo mismo. ¡Siguen siendo pobres!

Es fácil hablar de que no te molesten los ricos, pero, dependiendo del humor en que te encuentres, caer en la trampa puede sucederle a cualquiera, incluso a mí. Hace poco estaba cenando en mi habitación del hotel, aproximadamente una hora antes de salir a escena para impartir una sesión vespertina del Seminario Mente Millonaria. Puse la tele para ver cómo iban los marcadores deportivos y me encontré con que estaban echando *Oprah*. Aunque no soy un gran fan de la televisión, me

encanta Oprah: esa mujer ha influido de forma positiva sobre más personas que casi nadie en el planeta y, por consiguiente, se merece cada centavo que tiene... ¡y más!

Estaba entrevistando a la actriz Halle Berry. Hablaban de que Halle acababa de recibir uno de los mayores contratos cinematográficos de la historia: 20 millones de dólares. Halle dijo que no le importa el dinero, y que luchó por este contrato descomunal con el fin de abrir brecha para que siguieran otras mujeres. Me oí a mí mismo decir con escepticismo: «¡Sí, claro! ¿Te crees que yo y todas las demás personas que están viendo este programa somos idiotas? Más valdría que cogieses un poco de ese dinero y le dieses un aumento de sueldo a tu agente de relaciones públicas. Es la mejor frase, de las que suenan bien en los titulares, que jamás he oído».

Sentí brotar en mi interior la negatividad y, justo a tiempo, me pillé a mí mismo antes de que la energía negativa se apoderase de mí. «Borra, borra, gracias por participar», grité en voz alta a mi mente, para ahogar aquella voz de resentimiento.

No podía creerlo: allí estaba yo, el Sr. Mente Millonaria en persona, albergando resentimiento hacia Halle Berry por el dinero que había ganado. Le di rápidamente la vuelta y comencé a gritar a pleno pulmón: «¡Genial, chica! ¡Duro con ellos! Se lo has hecho demasiado barato, ¡deberías sacarles 30 millones de dólares! Muy bien. Te lo mereces». Me sentí mucho mejor.

Independientemente del motivo que ella tuviese para querer todo aquel dinero, el problema no era ella, era yo. Recuerda: mis opiniones no influyen en la felicidad

o en la riqueza de Halle, pero sí en *mi* felicidad y *mi* riqueza. Recuerda también que los pensamientos y opiniones, al entrar en tu mente, no son buenos ni malos, correctos ni incorrectos, pero desde luego, al entrar en tu vida pueden influir tanto positiva como negativamente en tu felicidad y en tu prosperidad.

En el momento en que sentí aquella energía negativa recorriéndome, se dispararon mis alarmas de «observación» y, usando el entrenamiento que me he dado a mí mismo, *neutralicé* rápidamente la negatividad de mi mente. No tienes por qué ser perfecto para hacerte rico, pero sí es necesario que reconozcas cuándo tu forma de pensar no resulta estimulante para ti o para los demás. Después, vuelve a centrarte rápidamente en pensamientos más constructivos. Cuanto más estudies este libro, más rápido y fácil será este proceso, y si asistes al Seminario Intensivo Mente Millonaria, acelerarás tu progreso de forma espectacular. Sé que no dejo de mencionar el curso Mente Millonaria, pero, por favor, compréndelo, no sería tan categórico con respecto a este programa si no viese yo mismo los fenomenales resultados que consigue la gente en su vida.

En su extraordinario libro *Millonario en un minuto*, mis buenos amigos Mark Victor Hansen y Robert Allen citan la conmovedora historia de Russell H. Conwell, según es contada en su libro *Acres de diamantes*, escrito hace ya más de cien años:

> *Yo os digo que deberíais haceros ricos, y que es vuestra obligación haceros ricos. ¡Cuántos de mis piadosos hermanos*

> *me dicen: «Y usted, siendo sacerdote cristiano, ¿se pasa el tiempo recorriendo el país, arriba y abajo, y aconsejando a los jóvenes que se hagan ricos, que ganen dinero?»! Sí, claro que sí.*
>
> *Dicen: «¡Qué horror! ¿Por qué no predica usted el Evangelio en lugar de ir predicando que los hombres ganen dinero?». Pues porque ganar dinero de manera honrada es predicar el Evangelio. Por eso. Los hombres que llegan a ser ricos pueden ser los hombres más honrados que encuentres en la comunidad.*
>
> *Y algún joven de los presentes esta noche puede decir: «Ah, pues a mí me han dicho toda mi vida que si una persona tiene dinero no es nada honrada, que tener mucho dinero es deshonroso, mezquino y despreciable». Amigo mío, ése es el motivo de que tú no tengas dinero, el tener esa idea de la gente. Eso en lo que está basada tu fe es del todo falso. Permitidme que os diga claramente [...] que noventa y ocho de cada cien hombres (y mujeres) ricos de América son honrados. Por eso son ricos. Por eso se les confía dinero. Por eso mantienen grandes empresas y encuentran toda la gente que quieran para trabajar con ellos.*
>
> *Y otro joven dice: «A veces oigo hablar de hombres que consiguen millones de dólares de forma deshonesta». Sí, por supuesto, también yo. Pero, de hecho, son casos tan excepcionales que los periódicos hablan de ellos como noticia, y lo hacen constantemente hasta que te formas la idea de que todas las demás personas ricas se hicieron ricas con métodos deshonestos.*

Amigo mío, tú [...] llévame [...] a los barrios de las afueras de Filadelfia y preséntame a los propietarios de las casas que hay en los alrededores de esta gran ciudad, casas tan hermosas, con jardines y flores, esas espléndidas y artísticas casas, y yo te presentaré a las mejores personas de nuestra ciudad, tanto por su carácter como por su empresa. [...] El hecho de ser propietario de su casa hace más honorable, honrado y puro, auténtico, ahorrador y cuidadoso a quien la posee.
Predicamos en contra de la codicia [...] en el púlpito [...] y empleamos los términos [...] «cochino dinero» de forma tan extrema que los cristianos se forman la idea de que [...] tener dinero es malo para cualquier hombre. [...] El dinero es poder, ¡y deberíais ambicionar razonablemente poseerlo! Deberíais porque podéis hacer un mayor bien con él que sin él. Es con dinero como se imprimieron vuestras Biblias, como se construyen vuestras iglesias, como se envía a vuestros misioneros y como se paga a vuestros predicadores. [...] Yo digo, pues, que deberíais tener dinero. Si podéis llegar a ser ricos honradamente [...] es vuestro [...] religioso deber hacerlo. Es un error espantoso por parte de estas piadosas personas pensar que, para ser piadosos, deben ser terriblemente pobres.

El pasaje de Conwell hace varias observaciones excelentes. La primera de ellas se refiere a la capacidad de generar *confianza*. De todos los atributos necesarios para hacerse rico, hacer que los demás confíen en ti debe estar en los primeros puestos de la lista. Piénsalo: ¿harías negocios con una persona en quien no confiases,

al menos, hasta cierto punto? ¡Ni hablar! Eso significa que para hacerte rico es muy probable que mucha, mucha, mucha gente deba confiar en ti, y también es muy probable que para que esa mucha gente confíe en ti, tengas que ser totalmente digno de confianza.

¿Qué otros rasgos necesita una persona para hacerse rica y —lo que es incluso más importante— permanecer rica? No cabe duda de que siempre hay excepciones a cualquier regla, pero en general, *¿cómo* has de ser para tener éxito en cualquier cosa? Pruébate algunas de estas características, a ver cómo te quedan: positivo, fiable, centrado, decidido, persistente, trabajador, enérgico, bueno con los demás, comunicador competente, medianamente inteligente y experto en, al menos, un área o un tema concreto.

Otro elemento interesante del pasaje de Conwell es que haya tanta gente condicionada para creer que no se puede ser rico y buena persona o espiritual. Antes también yo pensaba así. Como a muchos de nosotros, a mí me enseñaron —amigos, profesores, medios de comunicación y el resto de la sociedad— que la gente rica era, de alguna manera, mala, que eran todos mezquinos y avariciosos. Una vez más, ¡otra forma de pensar que acabó siendo pura tontería! Respaldado por mi propia experiencia del mundo real, más que por el viejo mito basado en el miedo, me he encontrado con que las personas más ricas que conozco son también las más agradables.

Cuando me trasladé a San Diego, nos mudamos a una casa situada en una de las partes más ricas de la ciudad. Nos encantaba la belleza de la casa y de la zona,

pero yo me sentía inquieto porque no conocía a nadie y tenía la sensación de no haber encajado aún. Mi plan era permanecer en un discreto segundo término y no mezclarme mucho con aquellos ricos esnobs. Sin embargo, mientras el universo registraba mis intenciones, mis hijos, que entonces tenían cinco y siete años, se hicieron amigos de los otros niños del vecindario, y tardé bien poco en estar llevándolos en coche a aquellas mansiones para dejarlos a jugar. Me recuerdo llamando a una puerta de madera increíblemente tallada que tenía, al menos, seis metros de altura. La mamá abrió y, con la voz más cordial que jamás había oído, dijo: «Harv, cuánto me alegro de conocerte, pasa». Yo estaba un poco desconcertado mientras ella me servía un poco de té helado y me traía un cuenco de fruta. «¿Dónde está el truco?», seguía queriendo saber mi escéptica mente. Entonces entró su marido, que venía de jugar con sus hijos en la piscina. Éste fue más simpático si cabe: «Harv, estamos tan contentos de tenerte en el vecindario... Tienes que venir a nuestra barbacoa esta noche con toda tu familia. Os presentaremos a todo el mundo, y no aceptamos un no por respuesta. Por cierto, ¿juegas al golf? Mañana juego en el club, ¿por qué no te vienes como invitado mío?». Para entonces yo estaba consternado. ¿Qué pasó con los esnobs con los que estaba seguro de que iba a encontrarme? Me marché y volví a casa para decirle a mi esposa que íbamos a la barbacoa.

«¡Ay, madre! —dijo ella—, ¿qué me pondré?». «No, cariño, no lo entiendes —le respondí—, esta gente es

increíblemente agradable y totalmente informal. Tú sé como eres.»

Fuimos a la barbacoa y aquella noche conocimos a algunas de las personas más acogedoras, amables, generosas y encantadoras de nuestra vida. En cierto momento la conversación derivó a una campaña benéfica que estaba encabezando una de las invitadas. Uno tras otro, salieron los talonarios. Yo no podía creerlo: estaba viendo literalmente una cola de gente para dar dinero a aquella mujer. Pero cada cheque venía con trampa: el acuerdo era que habría reciprocidad y que la mujer contribuiría a la organización benéfica en la que estuviese involucrado el o la donante. Exacto, como anillo al dedo, todas las personas que había allí o bien encabezaban o bien desempeñaban un papel relevante en una obra benéfica.

Los amigos que nos habían invitado estaban en varias. De hecho, cada año se proponían como meta ser los que hiciesen la donación más relevante de toda la ciudad al Fondo del Hospital Infantil. No sólo daban decenas de miles de dólares ellos mismos, sino que todos los años organizaban una fiesta-cena que recaudaba cientos de miles más.

Después estaba el médico «de las venas». También intimamos bastante con su familia. Se encontraba entre los primeros médicos que operaban de varices del mundo e hizo una fortuna: se movía entre los 5000 y los 10 000 dólares por cada intervención quirúrgica que practicaba, y realizaba cuatro o cinco al día.

Y lo menciono porque todos los martes eran días «gratis», en los que operaba a personas de la ciudad que no podían permitirse pagar sumas tan elevadas. Ese día de la semana trabajaba desde las seis de la mañana hasta las diez de la noche realizando hasta diez intervenciones, todas gratuitamente. Además, encabezaba su propia organización, cuya misión consistía en conseguir que otros médicos hiciesen también días gratis para la gente en sus respectivas comunidades.

Huelga decir que mi vieja y condicionada creencia de que los ricos eran todos unos esnobs mezquinos y avariciosos se disipó a la luz de la realidad. Ahora sé que lo cierto es lo contrario. Según mi experiencia, las personas más ricas que conozco son las más agradables. También son las más generosas. No estoy diciendo que los no ricos no sean agradables ni generosos. Pero puedo afirmar con seguridad que la idea de que toda la gente rica es, en cierto modo, mala, no es otra cosa que ignorancia.

El hecho es que albergar resentimiento hacia los ricos es una de las formas más seguras de permanecer en la ruina. Somos criaturas de hábito, y para vencer este o cualquier otro hábito necesitamos practicar: en lugar de albergar resentimiento hacia la gente rica, quiero que practiques el sentir *admiración* por ellos, quiero que practiques la *bendición* para con la gente rica y quiero que practiques el *amor* hacia la gente rica. De ese modo, inconscientemente sabes que cuando te vuelvas rico otras personas te admirarán, te bendecirán y te amarán en lugar de maldecirte con el mismo resentimiento que ahora tú pudieses albergar hacia ellos.

Una de las filosofías por las que me rijo en mi vida proviene de la antigua sabiduría Huna, las enseñanzas originarias de los ancianos de Hawai. Dice así: «Bendice aquello que quieras». Si ves a una persona con una hermosa casa, bendice a esa persona y bendice esa casa. Si ves a una persona con un bonito coche, bendice a esa persona y bendice ese coche. Si ves a una persona con una familia encantadora, bendice a esa persona y bendice a esa familia. Si ves a una persona con un hermoso cuerpo, bendice a esa persona y bendice su cuerpo.

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
«Bendice aquello que quieras». Filosofía Huna

El tema es que si te molesta lo que tiene la gente, de ningún modo podrás tenerlo.

Y si ves a un tipo con un flamante Jaguar negro con el techo corredizo abierto, *¡no le tires latas de cerveza!*

DECLARACIONES: Pon la mano sobre el corazón y di:

«¡Admiro a la gente rica!».
«¡Bendigo a la gente rica!».
«¡Amo a la gente rica!».
«¡Y yo también voy a ser una de esas personas ricas!».

Tócate la cabeza y di:
«¡Tengo una mente millonaria!».

ACCIONES DE LA MENTE MILLONARIA

1. Practica la filosofía Huna de «bendice aquello que quieras». Date una vuelta en coche o cómprate revistas: mira casas bonitas, coches lujosos y lee sobre negocios prósperos. Bendice lo que te guste de todo lo que veas, y también a quienes lo posean o a las personas involucradas en ello.
2. Escribe y envía una carta breve o un correo electrónico a alguien de quien sepas (no tienes por qué conocerle personalmente) que es sumamente próspero en cualquier terreno, diciéndole cuánto le admiras y le honras por sus logros.

Archivo de riqueza n.º 7

La gente rica se relaciona con personas positivas y prósperas.
La gente pobre se relaciona con personas negativas y sin éxito.

Aquellos que tienen éxito consideran a otras personas prósperas una oportunidad de motivación. Las ven como modelos de los que aprender. Se dicen a sí mismos: «Si ellos pueden hacerlo, yo también puedo». Como dije antes, tomando modelos de referencia es una de las principales maneras en las que aprendemos.

Las personas ricas agradecen que otros hayan tenido éxito antes que ellas, de tal modo que ahora tienen un patrón para seguir que les hará más fácil alcanzar su propio éxito. ¿Por qué reinventar la rueda? Existen

métodos para el éxito probados que funcionan para prácticamente todos aquellos que los aplican.

Por consiguiente, el modo más rápido y fácil de crear riqueza es aprender exactamente cómo juegan al juego los ricos, que son maestros del dinero. El objetivo es simplemente imitar sus estrategias internas y externas. Es lógico: si tú emprendes exactamente las mismas acciones y tienes exactamente la misma disposición mental, es muy probable que obtengas exactamente los mismos resultados. Eso es lo que yo hice y eso es de lo que trata todo este libro.

Al contrario de los ricos, cuando los pobres oyen hablar de la prosperidad de otras personas, a menudo los juzgan, los critican, se burlan de ellos y tratan de rebajarlos a su propio nivel. ¿Cuántos de vosotros conocéis a gente así? ¿Cuántos de vosotros tenéis a familiares así? La pregunta es: ¿cómo puedes aprender de alguien a quien rebajas o inspirarte en alguien a quien rebajas?

Siempre que me presentan a una persona extremadamente rica, ideo alguna forma de acercarme a ella. Quiero hablar con ella, averiguar cómo piensa, intercambiar contactos y, en el caso de que tengamos otras cosas en común, posiblemente hacerme amigo personal suyo.

A propósito, si piensas que me equivoco al preferir ser amigo de personas ricas, ¿quizás preferirías que eligiese amigos que se encuentran en la ruina? ¡No lo creo! Como ya dije, la energía es contagiosa, ¡y no tengo ningún interés en someterme a la suya!

Recientemente me encontraba realizando una entrevista radiofónica y pasaron en antena la llamada de

una mujer con una pregunta excelente: «¿Qué hago si soy positiva y quiero crecer pero mi marido es un muerto? ¿Lo dejo? ¿Intento hacerle cambiar? ¿Qué?». Oigo esta pregunta al menos un centenar de veces a la semana cuando estoy impartiendo nuestros cursos. Casi todo el mundo quiere saber lo mismo: «¿Y si las personas más cercanas a mí no están interesadas en lo del crecimiento personal e incluso me critican por ello?».

Ésta es la respuesta que di a la mujer de la llamada, lo que digo a la gente en nuestros cursos y lo que te sugiero a ti.

En primer lugar, no te molestes en tratar de hacer que las personas negativas cambien. Eso no te corresponde a ti. Lo que te corresponde hacer es utilizar lo que has aprendido para mejorar tu vida. Sé el modelo de referencia, sé próspero, sé feliz, y entonces tal vez —y subrayo lo de *tal vez*— verán la luz (en ti) y querrán un poco. La energía es contagiosa. Ante la luz, la oscuridad se disuelve. La verdad es que hay gente que tiene que trabajar mucho para permanecer «a oscuras» cuando hay luz a todo su alrededor. Lo que a ti te corresponde hacer es, simplemente, ser lo mejor que puedas. Y si ellos deciden preguntarte tu secreto, díselo.

En segundo lugar, ten presente otro principio que destacamos en nuestra Formación de Magos, que es un curso acerca de cómo manifestar lo que quieres manteniéndote tranquilo, centrado y pacífico. Lo que afirma este principio es: «Todo sucede por una razón y esa razón está ahí para ayudarme». Sí, es mucho más difícil ser positivo y consciente cuando estás entre gente y

circunstancias negativas, ¡pero ésa es tu prueba! Al igual que el acero se endurece en el fuego, si puedes permanecer fiel a tus valores mientras otras personas de tu entorno están llenas de dudas e incluso de palabras de condena, crecerás más rápido y fuerte.

Recuerda también que «nada tiene significado excepto el que nosotros le damos». En la primera parte de este libro decíamos que, por lo general, acabamos identificándonos con uno o ambos de nuestros progenitores, o bien rebelándonos contra uno o ambos de ellos, dependiendo de cómo «enmarquemos» sus acciones. De ahora en adelante, quiero que enmarques la negatividad de otras personas como un recordatorio de cómo *no* debes ser: cuanto más negativos sean ellos, más recordatorios tienes tú sobre lo *poco atractiva* que resulta esa forma de ser. No estoy sugiriendo que se lo digas: tú limítate a hacerlo, sin condenarlos por ser como son. Y si comienzas a juzgarlos, criticarlos y rebajarlos por ser como son y por lo que hacen, eso significa que no eres mejor que ellos.

En el peor de los casos, si ves que ya no puedes con su energía negativa, si te está haciendo descender hasta el punto en que no eres capaz de crecer, puede que debas tomar algunas valerosas decisiones acerca de quién eres y cómo quieres vivir el resto de tu vida. No estoy sugiriendo que cometas ninguna imprudencia, pero yo, por lo pronto, nunca viviría con una persona que fuese negativa y desdeñase mi deseo de aprender y crecer, ya sea a nivel personal, espiritual o económico. No me haría eso a mí mismo porque me respeto a mí y a mi vida, y merezco

ser tan feliz y próspero como sea posible. Según calculo, habrá más de 6300 millones de personas en el mundo y de ningún modo voy a cargar con alguien que no esté a mi nivel. ¡O prospera o yo sigo mi camino!

La energía es contagiosa: o haces más fuertes a los demás o los debilitas. Y al contrario: o la gente te afecta (te insufla vigor y optimismo) o te infecta (te contamina). Permíteme una pregunta: ¿abrazarías y tomarías a una persona que sabes que padece un caso grave de sarampión? La mayoría de la gente diría: «Ni hablar, yo no quiero contraer el sarampión». Pues yo creo que el modo de pensar negativo es como tener *sarampión mental*: en lugar de picor tienes mala uva, en lugar de rascarte despotricas, en lugar de irritación tienes frustración. Y ¿de verdad quieres estar cerca de personas así?

Estoy seguro de que has oído el dicho: «Dios los cría y ellos se juntan». ¿Sabías que lo que ganan la mayoría de las personas no varía más allá de un 20% de la media de los ingresos de sus amigos más íntimos? Por eso sería mejor que vigilases con quién te relacionas y eligieses con cuidado con quién pasas tu tiempo.

Según mi experiencia, la gente rica no se apunta simplemente al club de campo para jugar al golf: lo hace para establecer contacto con otras personas ricas y prósperas. Hay otro refrán que dice: «Lo importante no es lo que sepas, sino *a quién* conozcas». En lo que a mí respecta, así es. Resumiendo: «Si quieres volar con las águilas, ¡no nades con los patos!». Yo procuro relacionarme únicamente con personas positivas y prósperas y, lo que es igual de importante, alejarme de las negativas.

También procuro retirarme de situaciones tóxicas: no veo razón alguna para infectarme con energía venenosa. Entre éstas podrían encontrarse las discusiones, el cotilleo y las puñaladas traperas. También incluiría ver televisión «para tontos», a menos que lo hagas específicamente como estrategia de relajación, en lugar de que sea tu única forma de entretenimiento. Cuando miro la televisión me intereso generalmente por los deportes. En primer lugar, porque disfruto viendo trabajar —o, en este caso, jugar— a expertos en cualquier cosa y, en segundo lugar, porque me gusta seguir las entrevistas posteriores a los juegos. Me encanta escuchar la disposición mental de los campeones, y para mí cualquiera que haya llegado a las finales de cualquier campeonato en cualquier deporte es un campeón. Cualquier deportista de ese nivel ha desbancado a decenas de miles de otros jugadores para llegar a ese punto, si llega, lo cual hace que cada uno de ellos me parezca increíble. Me encanta oír su actitud cuando ganan: «Ha sido un gran esfuerzo de todo el equipo. Lo hemos hecho bien, pero todavía nos quedan cosas por mejorar. Trabajar duro tiene su compensación». También me encanta escuchar su actitud cuando pierden: «Es un solo partido. Volveremos a la carga; simplemente, vamos a olvidarnos de éste y a centrarnos en el próximo partido. Vamos a repasar lo hecho y a ver qué debemos mejorar. Vamos a hacer lo que sea para ganar».

Durante los Juegos Olímpicos del 2004, la canadiense Perdita Felicien, entonces campeona mundial de los cien metros vallas, era la gran favorita para ganar la

medalla de oro. En la carrera final chocó con la primera valla y sufrió una aparatosa caída. Fue incapaz de terminar la carrera. Extremadamente disgustada, tenía lágrimas en los ojos mientras yacía allí, perpleja. Se había preparado para aquel momento seis horas diarias todos los días de la semana durante los cuatro años anteriores. A la mañana siguiente, vi su rueda de prensa. Ojalá la hubiese grabado. Fue increíble escuchar su perspectiva. Dijo algo así como: «No sé por qué ocurrió, pero ocurrió, y voy a utilizarlo. Voy a centrarme aún más y trabajar todavía más durante los próximos cuatro años. ¿Quién sabe qué camino habría emprendido de haber ganado? Tal vez habría enturbiado mi deseo. No lo sé, pero sí sé que ahora tengo más ganas que nunca. Volveré todavía más fuerte». Al oírla hablar, todo cuanto pude articular fue: «¡Ostras...!». Se puede aprender mucho escuchando a campeones.

La gente rica anda con ganadores. La gente pobre, con perdedores. ¿Por qué? Es una cuestión de comodidad: los ricos se sienten cómodos con otras personas prósperas. Se sienten completamente dignos de estar con ellas. Los pobres se encuentran incómodos con gente a la que le vaya muy bien económicamente: o bien les da miedo ser rechazados o se sienten como si no perteneciesen a la misma raza. Para protegerse, el ego se enfrasca entonces en el enjuiciamiento y la crítica.

Si quieres hacerte rico, deberás cambiar tu patrón interior para creer plenamente que cada centímetro de ti mismo es tan bueno como cualquier millonario o multimillonario que pueda haber por ahí. Me quedo horrorizado

cuando, en mis seminarios, la gente se me acerca y me pregunta si pueden tocarme. Dicen: «Es que nunca he tocado a un multimillonario». Normalmente soy educado y sonrío, pero por dentro estoy diciendo: «¡Espabila! Yo no soy mejor que tú ni distinto a ti, ¡y mientras no empieces a entender eso te quedarás en la ruina para siempre!».

Amigos, no se trata de «tocar» a millonarios: se trata de daros cuenta de que vosotros sois igual de buenos y dignos que ellos, y luego actuar en consecuencia. Mi mejor consejo es éste: si de verdad quieres tocar a un millonario. ¡conviértete en uno!

Espero que captes lo principal de la cuestión: en lugar de burlarte de los ricos, tenlos como modelos que debes imitar; en lugar de rehuir con vergüenza a los ricos, ve a conocerlos; en lugar de decir: «Ostras, es que son tan especiales...», afirma: «Si ellos pueden hacerlo, yo también». Al final, si quieres tocar a un millonario, ¡podrás tocarte a ti mismo!

DECLARACIONES: Pon la mano sobre el corazón y di:

«Imito a la gente rica y próspera».
«Me relaciono con gente rica y próspera».
«¡Si ellos pueden yo puedo!».

Tócate la cabeza y di:
«¡Tengo una mente millonaria!».

ACCIONES DE LA MENTE MILLONARIA

1. Ve a la biblioteca, a una librería o a Internet y léete una biografía de alguien que sea o fuese extremadamente rico y próspero. Andrew Carnegie, John D. Rockefeller, Mary Kay, Donald Trump, Warren Buffett, Jack Welch, Bill Gates y Ted Turner son unos cuantos buenos ejemplos. Utiliza su historia para inspirarte, para aprender estrategias de éxito concretas y, lo más importante, para copiar su disposición mental.
2. Apúntate a un club de alta categoría, ya sea de tenis, de salud, de negocios o de golf. Mézclate con gente rica en un entorno rico. O, si de ningún modo puedes permitirte apuntarte a un club de ésos, toma café o té en el hotel con más clase de tu ciudad. Acomódate en este ambiente y observa a los clientes, fijándote en que no son nada distintos a ti.
3. Identifica una situación o a una persona negativa en tu vida. Retírate de esa situación o de esa relación. Si se trata de alguien de la familia, opta por estar menos tiempo en su compañía.
4. Deja de ver «telebasura» y mantente alejado de las malas noticias.

Archivo de riqueza n.º 8

La gente rica está dispuesta a promocionarse ella misma. La gente pobre piensa de forma negativa en lo referente a la venta y la promoción.

Mi compañía, Peak Potentials Training, ofrece más de una docena de programas distintos. Durante el seminario inicial —generalmente, el Mente Millonaria Intensivo—, hacemos una breve mención de algunos de nuestros otros cursos y después ofrecemos a los participantes en el seminario tarifas de inscripción y bonificaciones especiales. Resulta interesante observar las reacciones.

La mayoría de la gente queda entusiasmada. Aprecian el hecho de poder llegar a oír de qué tratan los demás cursos y recibir un precio especial. Hay personas, sin embargo, que no se entusiasman tanto: les molesta cualquier promoción, independientemente de cómo pueda beneficiarlos. Si esto te suena de algún modo a tu actitud, es una característica importante de ti mismo que debes advertir.

El hecho de sentir contrariedad ante una promoción constituye uno de los mayores obstáculos para el éxito. La gente que tiene problemas con todo lo que sea venta y promoción, por lo general, está sin blanca. Es obvio: ¿cómo puedes crear grandes ingresos en tu propio negocio o como representante de algún negocio si no estás dispuesto a hacer saber a la gente de tu existencia o la de tu producto o servicio? Incluso como empleado, si no estás dispuesto a promocionar tus virtudes, alguien que

sí lo esté pasará rápidamente por encima de ti en el escalafón de la empresa.

Existen varias razones por las que la gente tiene un problema con la promoción o la venta. Lo más probable es que pudieses reconocer una o más de las siguientes.

En primer lugar, puede que hayas tenido una mala experiencia en el pasado con personas que se promocionaron a tu costa de forma inadecuada: tal vez te sentiste víctima de una venta «agresiva»; tal vez estuvieron molestándote en un momento inoportuno; tal vez no pensaban aceptar un no por respuesta. En cualquier caso, es importante reconocer que esta experiencia se halla en el pasado y que puede que el hecho de conservarla no te esté sirviendo hoy.

En segundo lugar, es posible que hayas vivido una experiencia desagradable al tratar de vender algo a alguien y ser totalmente rechazado por esa persona. En este caso, el hecho de que te desagrade la promoción no es más que una mera proyección de tu propio miedo al fracaso y al rechazo. De nuevo, ten presente que el pasado no es necesariamente igual al futuro.

En tercer lugar, tu problema podría proceder de la programación de tus padres. A muchos de nosotros se nos dijo que es de mala educación «ensalzar lo propio». Bueno, eso está muy bien si te ganas la vida como experto en buenos modales, pero en el mundo real, en lo referente a negocios y dinero, si no ensalzas lo tuyo te garantizo que nadie lo hará. Los ricos están dispuestos a ensalzar sus virtudes y su valía ante cualquiera que tenga

a bien escucharlos y, a poder ser, también harán negocios con ellos.

Finalmente, hay personas que sienten que lo referente a promoción está *por debajo* de ellas. Yo llamo a esto el síndrome del arrogante, también conocido como la actitud de «¿acaso no soy especial?». En este caso el sentimiento es que si la gente quiere lo que tienes, debería encontrarte de algún modo y venir a ti. Las personas que tienen esta creencia están sin blanca o lo estarán pronto, eso es seguro. Pueden tener la esperanza de que todo el mundo vaya a recorrer cielo y tierra en su búsqueda, pero la verdad es que el mercado está abarrotado de productos y servicios, y aun cuando los suyos puedan ser los mejores nadie lo sabrá jamás, porque ellos son demasiado estirados para decírselo a nadie.

Probablemente te resulte familiar el dicho: «Construye la mejor ratonera y tendrás el mundo a tus pies». Bueno, eso sólo es cierto si añades cinco palabras: «si se enteran de ello».

Los ricos casi siempre son excelentes promotores. Pueden y están dispuestos a promocionar sus productos, sus servicios y sus ideas con pasión y entusiasmo. Es más: son expertos en envolver su valía de modo que resulte extremadamente atractiva. Si piensas que hay algo de malo en eso, entonces prohibamos el maquillaje a las mujeres y, mientras estamos en ello, podríamos también deshacernos de los trajes para los hombres. Todo eso no es otra cosa que «envoltorio».

Robert Kiyosaki, autor del superventas *Padre rico, padre pobre* (libro que recomiendo encarecidamente),

señala que toda empresa, incluida la de escribir libros, depende de la venta. Puntualiza que a él se le reconoce como autor de super*ventas*, no como autor de super*escritura*. Lo primero da mucho más dinero que lo segundo.

Las personas ricas son, por lo general, líderes, y todos los grandes líderes son grandes promotores. Para ser un líder debes tener, de forma intrínseca, seguidores y partidarios, lo que significa que tienes que ser experto en vender, inspirar y motivar a la gente para que se haga partícipe de tu visión. Hasta el presidente de los Estados Unidos de América ha de vender continuamente sus ideas al pueblo, al Congreso e incluso a su propio partido para que éstas sean puestas en práctica. Y, mucho antes de que tenga lugar todo eso, si en primer lugar no se vende *él mismo*, jamás saldrá elegido.

Resumiendo, cualquier líder que no pueda o no quiera promoción no será líder durante mucho tiempo, ya sea en política, negocios, deportes o incluso como padre o madre. Y si insisto sobre esto es porque *¡los líderes ganan una barbaridad de dinero más que los seguidores!*

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
¡Los líderes ganan una barbaridad de dinero más que los seguidores!

Aquí la cuestión esencial no es si te gusta o no la promoción, sino *por qué* estás haciéndola. Todo se reduce a tus creencias: ¿crees de verdad en tu valía? ¿Crees de verdad en el producto o servicio que estás ofreciendo?

¿Crees de verdad que lo que tienes resultará de provecho a quienquiera que sepa de su existencia?

Si crees en tu valía, ¿cómo iba a ser apropiado ocultarla a la gente que la necesita? Supón que tuvieses una cura para la artritis y te encontraras a alguien que estuviese sufriendo de esa enfermedad: ¿se lo ocultarías? ¿Esperarías a que esa persona te leyera el pensamiento o adivinase que tienes un producto que podría ayudarle? ¿Qué pensarías de alguien que no ofreciera una oportunidad a personas que estuviesen sufriendo porque fuera demasiado tímido, demasiado frío o tuviese demasiado miedo para hacer promoción?

Muchas veces, la gente que tiene problemas con la promoción no cree del todo en su producto o en sí misma. Por consiguiente, les resulta difícil imaginar que otras personas crean con tanta fuerza en su valía que quieran compartirla con todo aquel que se ponga en su camino y de cualquier forma que puedan.

Si crees que lo que tienes para ofrecer puede ayudar verdaderamente a la gente, es tu deber hacer que se entere el máximo número de personas posible. De este modo no sólo ayudas a la gente: ¡te haces rico!

DECLARACIÓN: Pon la mano sobre el corazón y di:
«Promociono mi valía con pasión y entusiasmo».

Tócate la cabeza y di:
«¡Tengo una mente millonaria!».

ACCIONES DE LA MENTE MILLONARIA

1. Puntúa del 1 al 10 el producto o servicio que actualmente estás ofreciendo (o que estás planeando ofrecer) en términos de cuánto crees en su valor (el 1 es el más bajo y 10 el más alto). Si el resultado de tu puntuación se halla entre 7 y 9, haz las modificaciones oportunas a tu producto o servicio para aumentar su valor. Si es 6 o menos de 6, deja de ofrecer ese producto o servicio y empieza a representar algo en lo que verdaderamente creas.
2. Lee libros, escucha audios y CDs, y haz cursos sobre mercadotecnia y ventas. Conviértete en experto en estos dos campos hasta el punto de poder promocionar tu valía con éxito y con el cien por cien de integridad.

Archivo de riqueza n.º 9

La gente rica es más grande que sus problemas.
La gente pobre es más pequeña que sus problemas.

Tal como decía antes, hacerse rico no es un paseo por el parque: se trata de un viaje lleno de recodos, curvas, desvíos y obstáculos. El camino que conduce a la riqueza está erizado de trampas y escollos, y por eso precisamente la mayoría de la gente no lo toma: no quiere complicaciones, quebraderos de cabeza ni responsabilidades. En resumen, no quiere problemas.

Ahí reside una de las mayores diferencias entre ricos y pobres: la gente rica y próspera es más grande que sus problemas, mientras que la gente pobre y sin éxito es más pequeña que sus problemas.

Los pobres harán casi cualquier cosa para evitar problemas. Ven un reto y salen corriendo. La ironía es que, en su búsqueda para asegurarse de no tener problemas, tienen el mayor problema de todos...: están sin blanca y amargados. El secreto del éxito, amigos míos, no es tratar de evitar los problemas ni deshacerte de ellos; tampoco acobardarte ante ellos. El secreto es crecer tú de forma que seas más grande que cualquier problema.

PRINCIPIO DE RIQUEZA:

El secreto del éxito no es tratar de evitar los problemas ni deshacerte de ellos; tampoco acobardarte ante ellos. El secreto es crecer tú de forma que seas más grande que cualquier problema.

En una escala del 1 al 10, en la que el 1 es el más bajo, imagínate que eres una persona con una fuerza de carácter y con una actitud de nivel 2 que se enfrenta a un problema de nivel 5. ¿Cómo te parecería ese problema, grande o pequeño? Sin duda, desde una perspectiva de nivel 2, un problema de nivel 5 parecería un *gran* problema.

Ahora imagina que has crecido y te has convertido en una persona de nivel 8. El mismo problema de nivel 5 ¿sería un problema grande o pequeño? Mágicamente, un problema idéntico al anterior ahora es un «pequeño problema».

Finalmente, imagínate que has trabajado muchísimo en ti mismo y te has convertido en una persona de nivel 10. Ahora, este mismo problema de nivel 5 ¿es un problema grande o pequeño? La respuesta es que no es *ningún* problema. Tu cerebro ni siquiera lo registra como tal. No lleva incorporada en sí nada de energía negativa. Es simplemente un incidente normal que puedes manejar, como cepillarte los dientes o vestirte.

Fíjate en que, ya seas rico o pobre, ya juegues a ser grande o pequeño, los problemas no se marchan. Mientras estés respirando, siempre habrá algo en tu vida que podamos llamar problemas u obstáculos. Déjame decirte esto breve y suavemente: lo importante no es nunca el tamaño del problema; ¡lo que importa es tu propio tamaño!

Esto puede resultar doloroso, pero si estás preparado para pasar al siguiente nivel de éxito vas a tener que tomar conciencia de lo que está ocurriendo realmente en tu vida. ¿Estás preparado? Vamos allá.

Si tienes un gran problema en tu vida, significa que ¡estás siendo una persona pequeña! No te dejes engañar por las apariencias. Tu mundo exterior es sólo un reflejo de tu mundo interior. Si quieres realizar un cambio permanente, ¡deja de centrarte en el tamaño de tus problemas y empieza a hacerlo en el tuyo propio!

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
Si tienes un gran problema en tu vida, significa que ¡estás siendo una persona pequeña!

Uno de los recordatorios no tan sutiles que doy a los participantes en mi seminario es el siguiente: cuando te sientas como si tuvieses un gran problema, señálate a ti mismo y grita: «¡Pequeño yo, pequeño yo, pequeño yo!». Eso te despertará de golpe y dirigirá de nuevo tu atención hacia donde corresponde: sobre ti mismo. Después, desde tu «yo superior» (en lugar de hacerlo desde tu yo víctima, basado en el ego), haz una inspiración profunda y decide ahora mismo, en este preciso momento, que serás una persona más grande y que no permitirás que ningún problema ni obstáculo te saque de tu felicidad ni de tu prosperidad.

Cuanto más grandes sean los problemas que puedas resolver, mayor será el negocio que podrás manejar; cuanto mayor sea la responsabilidad que puedas asumir, a más empleados podrás dirigir; cuantos más clientes tengas, más dinero podrás manejar y, en última instancia, más riqueza podrás administrar.

Te repito, ¡tu riqueza puede crecer únicamente hasta donde lo hagas tú! El objetivo es que crezcas hasta un lugar en el que puedas superar cualquier problema u obstáculo que se interponga en tu camino de crear riqueza y de conservarla.

A propósito, *conservar* tu riqueza es todo un mundo. ¿Quién lo diría? Yo, desde luego, lo ignoraba. Pensaba que una vez que lo logras ¡ya está! Chico, menuda sorpresa me llevé cuando perdí mi primer millón casi tan rápido como lo había ganado. Ahora, en retrospectiva, comprendo cuál fue el problema: en aquella época, mi «caja de herramientas» no era aún lo bastante grande y

fuerte para contener la riqueza que había alcanzado. Repito, ¡menos mal que practiqué los principios de la Mente Millonaria y fui capaz de recondicionarme. No sólo recuperé aquel millón, sino que, debido a mi nuevo «patrón del dinero», he reunido muchos millones más. Y lo mejor de todo es que no sólo he conservado mi dinero, sino que ¡no deja de *crecer* a una velocidad notable!

Piensa que eres tu contenedor de riqueza. Si tu contenedor es pequeño y tu dinero es grande, ¿qué ocurrirá? Que lo perderás. Tu contenedor rebosará y el dinero sobrante se desparramará por todos lados. Sencillamente, no puedes tener más dinero que el que tu contenedor es capaz de almacenar. Por lo tanto, debes crecer para ser un contenedor grande y, de ese modo, no sólo puedas *contener* más riqueza, sino también *atraer* más riqueza. El universo detesta ver un vacío, y si tienes un contenedor de dinero muy grande, se apresurará a llenarlo.

Uno de los motivos por los que la gente rica es más grande que sus problemas tiene que ver con lo que comentábamos antes: su enfoque no se halla en el problema, sino en la meta que quieren alcanzar. Por lo general, la mente se centra en una sola cosa a la vez. Quiero decir que o estás quejándote del problema o estás trabajando en la solución. Las personas ricas y prósperas se orientan hacia las soluciones; emplean su tiempo y su energía en adoptar estrategias y planificar las respuestas que deben dar a los desafíos que surjan, así como en crear sistemas para asegurarse de que ese problema no se vuelva a producir.

La gente pobre y sin éxito está orientada hacia los problemas. Gasta su tiempo y su energía refunfuñando y quejándose, y muy raras veces se les ocurre algo creativo para paliar el problema. Normalmente tampoco hacen nada para asegurarse de que no vuelva a suceder.

Los ricos no evitan los problemas, no los esquivan y no se quejan de ellos. Los ricos son guerreros económicos. En nuestro Campo de Entrenamiento del Guerrero Ilustrado, la definición de guerrero que empleamos es la de «aquel que se conquista a sí mismo».

El resultado final es que, si te conviertes en un experto en manejar problemas y superar cualquier obstáculo, ¿qué puede impedirte alcanzar el éxito? La respuesta es: ¡*nada*! Y, si nada puede detenerte, ¡te vuelves *imparable*! Y, si te vuelves imparable, ¿qué opciones tienes en tu vida? La respuesta es: *todas* las opciones. Si eres imparable, cualquier cosa y todas las cosas se hallan a tu disposición. Tú, simplemente, lo eliges ¡y es tuyo! ¡Qué libertad!, ¿no?

DECLARACIONES: Pon la mano sobre el corazón y di:

«Yo soy más grande que cualquier problema».

«Puedo manejar cualquier problema».

Tócate la cabeza y di:

«¡Tengo una mente millonaria!».

ACCIONES DE LA MENTE MILLONARIA

1. Cuando te sientas a disgusto por un «gran» problema, señálate a ti mismo y di: «¡Pequeño yo, pequeño yo!». Luego haces una inspiración profunda y te dices a ti mismo: «Puedo manejar esto. Yo soy más grande que cualquier problema».
2. Describe por escrito un problema que estés teniendo en tu vida. A continuación enumera diez acciones concretas que puedas emprender para resolver o, al menos, para mejorar la situación. Esto te hará pasar de pensar en el problema a pensar en la solución. Primero, es muy probable que lo soluciones. Segundo, te sentirás muchísimo mejor.

Archivo de riqueza n.º 10

Los ricos son excelentes receptores.
Los pobres son malos receptores.

Si tuviese que establecer con certeza la razón número uno por la que la mayoría de la gente no alcanza su pleno potencial económico, sería ésta: la mayoría de las personas son malas «receptoras». Puede que sean o no sean buenas dando, pero lo que está claro es que son malas recibiendo. Y, como tienen un pobre nivel de recepción, ¡no reciben!

Existen varias razones por las que a la gente le supone un reto recibir. En primer lugar, muchas personas se sienten indignas o no merecedoras. Este síndrome

prolifera en nuestra sociedad. Me atrevería a decir que a más del 90% de los individuos les corren por las venas sentimientos de no ser merecedores.

¿De dónde procede esta baja autoestima? Es lo de siempre: nuestro condicionamiento. En la mayoría de nosotros procede de oír muchas más veces la palabra negativa «no» que la afirmación «sí». Mucho más: «Lo estás haciendo mal» que: «Lo estás haciendo bien». Mucho más: «Eres estúpido» que: «Eres impresionante».

Incluso si nuestros padres o tutores fuesen increíblemente alentadores, muchos de nosotros acabamos con el sentimiento de no poder estar continuamente a la altura de sus elogios y de sus expectativas. Así que, una vez más, no somos lo bastante buenos.

Además, la mayoría de nosotros crecimos con el elemento de castigo en nuestra vida. Esta norma no escrita establece, simplemente, que si haces algo mal serás o deberías ser castigado. Algunos de nosotros fuimos castigados por nuestros padres; otros, por nuestros profesores... y a otros, en determinados círculos religiosos, se nos amenazó con la madre de todos los castigos: el de no ir al Cielo.

Por supuesto, ahora que somos adultos, todo eso ha terminado. ¿No es así? ¡Pues no! En la mayoría de la gente, el condicionamiento del castigo se halla tan arraigado que, al no tener a nadie a quien castigar, cuando cometen un error o simplemente sienten que no son perfectos, se castigan subconscientemente a sí mismos. Cuando eran pequeños, tal vez ese castigo les venía en forma de: «Te has portado mal, así que no hay caramelo».

Hoy, sin embargo, podría adoptar la forma de: «Te has portado mal, así que no hay dinero». Esto explica por qué hay personas que limitan sus ganancias y por qué otras sabotearán subconscientemente su prosperidad.

No es extraño que la gente tenga dificultad para recibir: un solo error diminuto y estás condenado a llevar la carga de desgracia y pobreza durante el resto de tu vida. ¿«Un poco fuerte», dices? ¿Desde cuándo la mente se volvió lógica o compasiva? La mente condicionada es una carpeta de archivos llena de programación pasada, significados inventados e historias de dramas y desastres. «Dar sentido a las cosas» no es su fuerte.

He aquí algo que enseño en mis seminarios y que podría hacerte sentir mejor. Al final, no importa si te sientes valioso o no: puedes ser rico de cualquier modo. Hay muchísima gente adinerada que no se siente demasiado valiosa. De hecho, es una de las principales motivaciones de las personas para hacerse ricas...: *demostrar* lo que valen, a sí mismas o a los demás. La idea de que estar convencido de la propia valía es necesario para hacer fortuna no es más que eso, una idea, pero no siempre se confirma en el mundo real. Tal como he dicho anteriormente, hacerte rico para demostrar lo que vales puede que no te haga de lo más feliz, así que es mejor que te dediques a crear riqueza por otras razones. Pero lo importante es que tengas presente que tu sentimiento de falta de mérito no te impedirá hacerte rico. Desde un punto de vista estrictamente financiero, podría tratarse, de hecho, de una baza a tu favor.

Dicho esto, quiero que captes lo que voy a compartir contigo. Éste podría ser fácilmente uno de los momentos más importantes de tu vida. ¿Estás preparado? Aquí va.

Reconoce que lo de si eres o no lo bastante valioso es todo una «historia» inventada. Nada tiene significado excepto el que nosotros le damos. No sé tú, pero yo jamás he oído hablar de nadie que al nacer pasase por la rueda de «sellado». ¿Te imaginas a Dios poniendo un sello en la frente de cada persona a medida que fuesen llegando al mundo? «Valioso..., no valioso... valioso, no valioso..., no valioso. ¡Uf!..., definitivamente no valioso». Lo siento, no creo que funcione de ese modo. No hay nadie que venga y te ponga el sello de «valioso» o «no valioso». Lo haces tú. Tú te lo inventas. Tú lo decides. Tú y sólo tú determinas si vas a ser valioso. Es simplemente tu perspectiva. Si tú dices que eres valioso, lo eres. Si dices que no eres valioso, no lo eres. De cualquier modo, vivirás dentro de tu propia historia. Esto es de una importancia tan fundamental que voy a repetirlo otra vez más: vives dentro de tu propia historia. Así de sencillo.

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
Si tú dices que eres valioso, lo eres. Si dices que no eres valioso, no lo eres. De cualquier modo, vivirás dentro de tu propia historia.

Entonces, ¿por qué tendría la gente que hacerse esto a sí misma? ¿Por qué tendría la gente que inventarse

la historia de que no vale lo suficiente? Es, simplemente, la naturaleza de la mente humana, la parte protectora de nosotros que va siempre buscando lo malo. ¿No te has fijado nunca en que una ardilla no se preocupa por estas cosas? ¿Te imaginas a una ardilla diciendo: «Este año no voy a recolectar muchas nueces para prepararme para el invierno porque no valgo lo suficiente»? Lo dudo, porque esas criaturas de menor inteligencia jamás se harían eso a sí mismas. Únicamente la criatura más evolucionada del planeta, el ser humano, tiene la capacidad de limitarse así.

Uno de mis propios dichos es el siguiente: «Si un roble de treinta metros de altura tuviese la mente de un ser humano, ¡solamente crecería hasta una altura de tres metros!». Ésta es mi sugerencia: puesto que resulta mucho más fácil cambiar tu historia que tu valía, en lugar de preocuparte por cambiar esta última, modifica tu historia. Es mucho más rápido y barato. Simplemente, invéntate una historia nueva y mucho más productiva, y vive en ella.

«Ay, pero yo no podría hacer eso», dices tú. «No estoy cualificado para decidir que soy valioso: eso tiene que venir de otra persona.» Lo siento, digo yo, eso no es del todo exacto, lo cual es una forma amable de decir «¡tonterías!». No influiría en nada lo que cualquiera diga o dijese en el pasado, porque para que tenga algún efecto tú tienes que creértelo y participar de ello, y eso no puede venir de otra persona que no seas tú. Pero, sólo para hacerte sentir mejor, sigamos el juego y haré por ti lo que hago por miles de participantes en el Seminario Intensivo Mente Millonaria: yo personalmente te ungiré.

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
«Si un roble de treinta metros de altura tuviese la mente de un ser humano, ¡solamente crecería hasta una altura de tres metros!».
T. Harv Eker

Se trata de una ceremonia especial, así que voy a pedirte que ahora mismo elimines cualquier distracción. Deja de masticar, deja de hablar por teléfono y deja lo que quiera que estés haciendo. Los hombres, si gustáis, podéis cambiaros y poneros traje y corbata, aunque lo mejor sería un esmoquin. Para las mujeres, un traje formal de fiesta y tacones sería perfecto. Y si no tienes nada con la suficiente clase o lo bastante nuevo, ésta sería, definitivamente, la ocasión de ir a comprarte un traje o un vestido, preferiblemente de marca.

Si estáis todos listos, comencemos. Por favor, arrodillaos sobre una rodilla e inclinad la cabeza respetuosamente. Listos, vamos allá: «POR EL PODER QUE SE ME HA CONFERIDO, YO TE UNJO COMO "PERSONA MUY VALIOSA" ¡A PARTIR DE ESTE MOMENTO Y PARA SIEMPRE JAMÁS!».

Vale, ya estamos. Ahora puedes levantarte y mantener la cabeza alta porque al fin eres digno y valioso. He aquí un sabio consejo: ¡ya no tienes por qué dedicar ni un minuto de tu tiempo a pensar si eres «valioso» o «no valioso» y empieza a emprender las acciones que necesitas para hacerte rico!

La segunda razón fundamental por la que a la mayoría de la gente le supone un problema recibir es

porque siguen, sin ser conscientes de ello, el viejo principio: «Es mejor dar que recibir». Dejadme que lo exprese del modo más elegante posible: «¡Vaya *estupidez*!». Esa frase es ridícula y, por si no te habías dado cuenta, generalmente la propagan personas y grupos que quieren que tú des para ellos recibir.

La idea en conjunto es absurda. ¿Qué es mejor: frío o calor, grande o pequeño, izquierda o derecha, dentro o fuera? Dar y recibir son dos caras de la misma moneda. Quienquiera que decidiese que es mejor lo primero que lo segundo, simplemente tendría un escaso dominio de las matemáticas: por cada uno que da debe haber uno que recibe, y por cada uno que recibe debe haber uno que da.

PRINCIPIO DE RIQUEZA:

Por cada uno que da debe haber uno que recibe,
y por cada uno que recibe debe haber uno que da.

¡Piénsalo! ¿Cómo podrías dar si no hubiese alguien o algo que recibiese? Ambos tienen que estar en perfecto equilibrio para trabajar de tú a tú, al cincuenta por ciento. Y puesto que el dar y el recibir deben igualarse siempre mutuamente, han de ser también iguales en importancia.

Además, ¿qué sensación produce dar? La mayoría de nosotros estaría de acuerdo en que dar produce una sensación maravillosa y de plenitud. A la inversa, ¿cómo te sientes cuando quieres dar y la otra persona no está dispuesta a recibir? La mayoría de nosotros estaría de acuerdo en que es una sensación terrible. Así pues, graba

esto en tu mente: *si no estás dispuesto a recibir, estás «arrancando de ti» a quienes quieren darte.*

Estás, realmente, negándoles el gozo que proviene de dar y, por tanto, se sienten fatal. ¿Por qué? Porque todo es energía, y cuando quieres dar pero no puedes, esa energía no consigue expresarse y se estanca en ti. Esa energía «atascada» se transforma entonces en emociones negativas.

Para empeorar las cosas, cuando no estás dispuesto a recibir plenamente ¡estás diciendo al universo que no te dé! Es sencillo: si no estás dispuesto a recibir la parte que te corresponde, ésta irá a parar a otra persona que sí lo esté. Ésa es una de las razones por las que los ricos se hacen más ricos y los pobres, más pobres: no porque sean en absoluto más valiosos o merecedores, sino porque están dispuestos a recibir mientras la mayoría de la gente pobre no lo está.

Aprendí muy bien esta lección una vez mientras estaba de acampada solo en el bosque. Preparándome para mi estancia de dos días, hice un cobertizo atando la parte superior de una lona a un árbol y después sujeté la inferior al suelo, creando así una cubierta de cuarenta y cinco grados sobre mi cabeza para dormir. Menos mal que preparé este miniapartamento, porque llovió toda la noche. Cuando salí de mi refugio por la mañana, comprobé con satisfacción que estaba seco, igual que los objetos situados bajo la lona. Pero al mismo tiempo, no pude evitar percatarme de un charco inusitadamente hondo que se había formado sobre el suelo, en la parte inferior de la lona. De repente oí la voz interior que me

decía: «La naturaleza es totalmente abundante, pero no sabe distinguir. Cuando la lluvia cae, tiene que ir a algún lugar: si una parte está seca, habrá otra que esté doblemente mojada». Plantado allí, sobre el charco, me di cuenta de que así es exactamente como funciona el dinero: hay muchísimo, billones de billones flotando por ahí; lo hay, sin duda, en abundancia, y tiene que ir a parar a alguna parte. Lo que ocurre es esto: si alguien no está dispuesto a recibir la parte que le corresponde, ésta irá a parar a quienquiera que lo esté. A la lluvia no le importa quién la reciba, y al dinero tampoco.

Llegados a este punto del Seminario Mente Millonaria, enseño a la gente una oración especial que creé tras mi experiencia bajo la lona. Por supuesto, es un poco irónica, pero la lección resulta obvia. Dice así: «Universo, si hay algo grande y bueno que esté llegando a alguien que no se halle dispuesto a tomarlo, ¡mándamelo a mí! Yo estoy abierto y dispuesto a recibir todas tus bendiciones. Gracias». Hago que todos los asistentes repitan esto conmigo ¡y se vuelven locos! Se emocionan porque hallarse totalmente dispuesto a recibir es una sensación increíble y genial, ya que es algo totalmente natural. Cualquier cosa que te hayas inventado en sentido contrario es sólo una «historia» que no te sirve ni a ti ni a nadie. Que se vaya tu historia y que venga tu dinero.

La gente rica trabaja mucho y cree que es perfectamente apropiado ser bien recompensada por sus esfuerzos y por el valor que aporta a los demás. La gente pobre trabaja mucho, pero, debido a sus sentimientos de falta de mérito, cree que no es apropiado que sea bien recompensada por

sus esfuerzos y el valor que aporta. Esta creencia hace que los pobres vayan por el mundo como perfectas víctimas, y, por supuesto, ¿cómo puedes ser una «buena» víctima si estás bien recompensado?

Hay muchos pobres que realmente creen que son mejores personas por ser pobres. De algún modo, piensan que son más piadosas, más espirituales o más buenas. ¡Tonterías! Lo único que es la gente pobre es pobre. En el curso hubo un señor que vino a mí llorando. Me dijo: «No veo cómo podría sentirme bien por tener mucho dinero cuando otros tienen tan poco». Yo le hice unas cuantas preguntas sencillas: «¿Qué bien hace usted a la gente pobre siendo uno de ellos? ¿A quién ayuda estando sin blanca? ¿No es usted una boca más que alimentar? ¿No sería más efectivo que creara riqueza para usted y entonces pudiera ayudar realmente a otros desde una posición de fuerza en lugar de debilidad?».

Dejó de llorar y dijo: «Por primera vez, lo he entendido. No puedo creer en qué estupideces he estado pensando. Harv, creo que ha llegado el momento de hacerme rico y, en el camino, ayudar a otros. Gracias». Volvió a su asiento siendo un hombre nuevo. No hace mucho recibí un correo electrónico suyo diciéndome que está ganando diez veces lo que ganaba antes y que se siente fenomenal por ello. Lo mejor de todo, dice, es la sensación tan formidable que le produce poder ayudar a algunos de sus amigos y familiares que siguen pasando apuros.

Esto me lleva a una cuestión importante: si posees los medios para tener mucho dinero, ponte manos a la obra. ¿Por qué? Porque la verdad es que somos extremadamente

afortunados de estar viviendo en esta sociedad, una sociedad en la que cada persona es, de hecho, rica en comparación con otras muchas partes del mundo. Hay gente que, simplemente, no tiene jamás la oportunidad de tener dinero. Si tú eres una de las personas con suerte que sí tienen esa capacidad —y cada uno de vosotros lo sois, de lo contrario no estaríais leyendo un libro como éste—, utiliza tus medios al máximo. Hazte muy rico y después ayuda a la gente que no tiene la oportunidad que tú tuviste: eso tiene mucho más sentido para mí que estar sin blanca y no ayudar a nadie.

Por supuesto, hay quien dirá: «El dinero me cambiará. Si me hago rico, podría convertirme en una especie de estúpido mezquino y avaricioso». En primer lugar, los únicos que dicen eso son la gente pobre. No es más que otra justificación para su fracaso, y no proviene sino de una más de las muchas malas hierbas «interiores» de su jardín financiero. ¡No te lo tragues!

En segundo lugar, es necesario que pongamos las cosas en su sitio. *El dinero únicamente potenciará los rasgos de tu carácter:* si eres mezquino, te ofrecerá la oportunidad de serlo más; si eres amable, te dará la oportunidad de ser más amable; si en el fondo eres un estúpido, con dinero puedes serlo aun más; si eres generoso, tener más dinero te permitirá, simplemente, ser todavía más generoso. Y cualquiera que te diga otra cosa ¡está *sin blanca*!

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
El dinero únicamente potenciará los rasgos de tu carácter.

Así pues, ¿qué puedes hacer? ¿Cómo te conviertes en un buen receptor?

En primer lugar, comienza por «cuidarte». Recuerda: las personas somos criaturas de hábito y, por lo tanto, deberás practicar conscientemente recibir lo mejor que la vida tenga para ofrecerte.

Uno de los elementos clave en el sistema de administración del dinero que enseñamos en el Seminario Intensivo Mente Millonaria es tener una cuenta «para caprichos» de la que llegues a gastar una cantidad determinada de dinero en cosas «que te gusten» y que te permitan «sentirte millonario». La idea de esta cuenta es mejorar tu sentimiento de que te mereces lo mejor y fortalecer tu «músculo receptor».

En segundo lugar, quiero que practiques el volverte loco de emoción y gratitud cada vez que encuentres o recibas algo de dinero. Tiene gracia: cuando estaba en la ruina y veía un modesto centavo en el suelo, nunca me rebajaba tanto para recogerlo; sin embargo, ahora que soy rico recojo cualquier cosa que se parezca siquiera al dinero. Le doy un beso de buena suerte y declaro en voz alta: «Soy un imán para el dinero. Gracias, gracias, gracias».

No cometo el error de considerar el escaso valor de compra que tiene ese centavo: el dinero es dinero, y encontrarlo es una bendición del universo. Ahora que

estoy plenamente dispuesto a recibir cualquier cosa y todo lo que se ponga en mi camino, ¡lo hago!

Si quieres crear riqueza, es absolutamente crucial estar abierto y dispuesto a recibir. Y también lo es si quieres conservarla. Si eres mal receptor y tropiezas de algún modo con una sustanciosa cantidad de dinero, lo más probable es que te desaparezca rápidamente. Como siempre, «primero lo interior, después lo externo»: para empezar, amplía tu «caja» receptora; después observa cómo llega el dinero hasta llenarla.

Recuerda que el universo detesta ver un vacío, es decir, un espacio vacío será siempre llenado. ¿Te has fijado alguna vez en qué ocurre con un armario o con un garaje vacíos? Generalmente no se quedan mucho tiempo así, ¿verdad? ¿Te has fijado también en lo extraño que resulta que el tiempo empleado en cualquier tarea sea siempre igual o mayor al tiempo destinado para ella? Una vez que expandas tu capacidad de recibir, recibirás.

Asimismo, una vez que te abras verdaderamente a recibir, el resto de tu vida se abrirá. No sólo recibirás más dinero, sino también más amor, paz y felicidad. ¿Por qué? Debido a otro principio que utilizo constantemente y que establece lo siguiente: «El modo en que haces cualquier cosa es el modo en que lo haces todo».

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
El modo en que haces cualquier cosa es el modo en que lo haces todo.

Tal como eres en un área determinada es generalmente como eres en todas. Si has estado bloqueándote ante la posibilidad de recibir dinero, lo más probable es que hayas estado bloqueándote a recibir todo lo demás de bueno que tiene la vida. Por lo general, la mente no delinea de forma específica dónde eres mal receptor. De hecho, es todo lo contrario, ya que la mente posee el hábito de generalizar y dice: «Así son las cosas. Siempre es lo mismo».

Si eres mal receptor, lo eres en todas las áreas. La buena noticia es que cuando te conviertas en un receptor excelente, lo serás en todas partes... y estarás abierto a recibir *todo* cuanto el universo tiene que ofrecerte en *todas* las áreas de tu vida.

Ahora lo único de lo que deberás acordarte es de seguir diciendo «gracias» al recibir todas tus bendiciones.

DECLARACIÓN: Pon la mano sobre el corazón y di:
«Soy un excelente receptor. Estoy abierto y dispuesto a recibir enormes cantidades de dinero en mi vida».

Tócate la cabeza y di:
«¡Tengo una mente millonaria!».

ACCIONES DE LA MENTE MILLONARIA

1. Practica las actitudes que te convertirán en un excelente receptor. Cada vez que alguien te haga un cumplido de cualquier tipo, di, simplemente, «gracias».

No le devuelvas el cumplido a esa persona. Esto te permite recibir y poseer plenamente el cumplido en lugar de «desviarlo», como hace la mayoría de la gente. Y proporciona también a quien hace el cumplido tener el gozo de dar el regalo sin que se lo lancen otra vez para devolvérselo.

2. Cualquier —y quiero decir *cualquier*— cantidad de dinero que te encuentres o que recibas debería celebrarse con entusiasmo. Grita: «Soy un imán para el dinero. Gracias, gracias, gracias». Esto es válido tanto para el que te encuentres en el suelo como para el que recibas como regalo, del gobierno, como sueldo y de tu negocio o negocios. Recuerda: el universo te está ayudando. Si declaras constantemente que eres un imán para el dinero, y sobre todo si tienes la prueba, el universo dirá, simplemente: «Vale», y te enviará más.
3. Mímate. Al menos una vez al mes, haz algo especial que te guste a ti y que le guste a tu espíritu: recibe un masaje, una manicura o una pedicura, asiste a una comida o a una cena extravagante, alquila un barco o una casita de fin de semana, o haz que alguien te lleve el desayuno a la cama. (Podría ser que tuvieses que negociarlo con un amigo o familiar.) Haz cosas que te permitan sentirte rico y merecedor. La energía que emitas por esta clase de experiencia enviará al universo el mensaje de que vives en la abundancia, por lo que el universo hará simplemente su trabajo y dirá: «Vale», y seguidamente te ofrecerá oportunidades de obtener más.

Archivo de riqueza n.º 11

Los ricos eligen que se les pague según los resultados.
Los pobres eligen que se les pague según el tiempo empleado.

¿Has oído alguna vez este consejo: «Ve a la escuela, saca buenas notas, consigue un buen trabajo con un sueldo fijo, sé puntual, trabaja mucho... y vivirás feliz toda tu vida»? Por desgracia, este sabio consejo procede directamente del *Libro de cuentos de hadas, Volumen 1*, justo después del cuento del ratoncito Pérez.

No voy a molestarme en desacreditar toda la frase: eso puedes hacerlo tú mismo revisando tu propia experiencia y la vida de todos los que te rodean. Lo que sí discutiré es la idea que se halla detrás del sueldo «fijo». No hay nada malo en obtener un sueldo fijo, a menos que interfiera en tu capacidad de ganar lo que mereces. El problema es que, generalmente, interfiere.

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
No hay nada malo en obtener un sueldo fijo, a menos que interfiera en tu capacidad de ganar lo que mereces. El problema es que, generalmente, interfiere.

La gente pobre prefiere que se le pague un salario fijo o por horas. Necesitan la «seguridad» de saber que está entrando exactamente la misma cantidad de dinero en exactamente el mismo tiempo, un mes sí y otro también. De lo que no se dan cuenta es de que esa seguridad tiene un precio, y el coste es la riqueza.

Vivir basándose en la seguridad es vivir basándose en el miedo. Lo que en realidad estás diciendo es: «Me da miedo no poder ganar lo suficiente de acuerdo con mi rendimiento, así que me conformaré con ganar lo justo para sobrevivir o estar cómodo».

La gente rica prefiere que se le pague según los resultados que produce, si no totalmente, al menos en parte. Los ricos, por lo general, de alguna forma poseen sus propios negocios. Los ingresos les vienen de sus beneficios. Trabajan a comisión o con un porcentaje de los ingresos. Eligen la opción de comprar acciones y participar en los beneficios en lugar de recibir salarios más altos. Fíjate en que con ninguna de las formas de obtener dinero que se han mencionado en este párrafo existe garantía alguna. Como he dicho anteriormente, en el mundo financiero las recompensas son, generalmente, proporcionales al riesgo.

La gente rica cree en sí misma. Cree en su valor y en su capacidad de entregarlo. La gente pobre, no, por eso necesita «garantías».

Recientemente, traté con una asesora de relaciones públicas que quería que le pagase unos honorarios de 4000 dólares al mes. Le pregunté qué recibiría yo a cambio de esos 4000 dólares. Me contestó que mensualmente lograría una cobertura en los medios de comunicación superior a 20 000 dólares. Yo le dije: «¿Y si no produce usted esos resultados ni nada que se le acerque?». Ella respondió que, aun así, estaría poniendo su tiempo, por lo que merecía que se le pagase.

Así que contesté: «A mí no me interesa pagarle por su tiempo: me interesa pagarle por un resultado concreto, y si no produce ese resultado, ¿por qué debería pagarle? Por otro lado, si produce resultados mayores debería cobrar más. Ésta es mi propuesta: le daré el 50% del valor de la cobertura que origine en los medios de comunicación. Según sus cifras, eso significaría pagarle diez mil dólares al mes, que es más del doble de sus honorarios».

¿Se avino a ello? ¡No! ¿Está sin blanca? ¡Sí! Y lo estará el resto de su vida o hasta que entienda que para hacerte rico necesitarás cobrar en función de los resultados.

Los pobres canjean su tiempo por dinero. El problema de esta estrategia es que tu tiempo es limitado. Eso significa que invariablemente acabas transgrediendo la Regla de la Riqueza n.º 1, que dice: «Jamás pongas techo a tus ingresos». Si eliges cobrar por tu tiempo, estás cargándote casi todas tus probabilidades de obtener riqueza.

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
Jamás pongas techo a tus ingresos.

Esta regla puede aplicarse también a los negocios de servicio personal, en los que generalmente se te paga por tu tiempo: por eso los abogados, contables y asesores que no son aún socios de su firma —y, por lo tanto, no participan de los beneficios del negocio— se ganan la vida de una forma, a lo sumo, moderada.

Supón que te dedicas negocio de los bolígrafos y recibes un pedido de 50 000 unidades. Si éste fuese el

caso, ¿qué harías? Simplemente, llamarías a tu proveedor, pedirías 50 000 bolígrafos, los despacharías y contabilizarías felizmente los beneficios. Ahora, supón que eres un terapeuta masajista lo bastante afortunado para tener a 50 000 personas haciendo cola frente a tu puerta porque todos quieren que les hagas un masaje. ¿Qué haces? Te suicidas por no dedicarte al negocio de los bolígrafos. ¿Qué más puedes hacer? Trata de explicar a la última persona de la cola que puede que vayas «un poco retrasado», puesto que tiene hora el martes a las tres y cuarto, ¡dentro de cuatro décadas!

No estoy sugiriendo que haya nada malo en el servicio personal; simplemente, no esperes hacerte rico demasiado pronto, a menos que idees un modo de duplicarte a ti mismo.

En mis seminarios, me encuentro a menudo con empleados asalariados o que cobran por horas que se quejan de que no se les está pagando lo que merecen. Mi respuesta es: «¿En opinión de quién? Estoy seguro de que tu jefe piensa que te está compensando de forma justa. ¿Por qué no te deshaces del yugo salarial y pides que se te pague basándose total o parcialmente en tu rendimiento? O, si eso no es posible, ¿por qué no trabajar para ti? Entonces sabrás que estás ganando exactamente el dinero que mereces». Pero este consejo, en general no parece apaciguar a estas personas, a las que es obvio que les aterroriza comprobar su «verdadero» valor en el mercado.

El miedo que siente la mayoría de la gente a cobrar en función de sus resultados, con frecuencia, no es más

que miedo a romper con sus viejos condicionamientos. Según mi experiencia, la mayoría de las personas que se hallan estancadas en la rutina del sueldo fijo tienen una programación pasada que les dice que ésa es la forma «normal» de que a uno se le pague por su trabajo.

No puedes culpar a tus padres. (Supongo que si eres una buena víctima sí podrás.) La mayoría de los padres tienden a ser demasiado protectores, de modo que para ellos es natural querer que sus hijos tengan una existencia segura. Como probablemente ya habéis descubierto, cualquier trabajo que no proporcione un sueldo fijo generalmente provoca la infame reacción de los progenitores: «¿Cuándo vas a conseguir un empleo de verdad?»

Recuerdo que cuando mis padres me hicieron esa pregunta, mi respuesta fue: «¡Espero que nunca!». Mi madre se quedó anonadada. Mi padre, sin embargo, dijo: «Muy bien. Nunca te harás rico trabajando para otro por un salario convencional. Si vas a conseguir un empleo, asegúrate de que se te pague por porcentaje. ¡Si no, trabaja para ti!».

Yo también te animo a que trabajes «para ti»: pon en marcha tu propio negocio, trabaja a comisión, obtén un porcentaje de ingresos o de los beneficios de la compañía, o hazte con una opción de compra de acciones. Cualquiera que sea la forma que adoptes, asegúrate de crear una situación que te permita cobrar según tus resultados.

Creo que prácticamente todo el mundo debería poseer su propio negocio, ya sea a tiempo parcial o completo. La primera razón es que *la inmensa mayoría de los millonarios llegaron a hacerse ricos llevando su propio negocio.*

La segunda razón es que resulta extremadamente difícil crear riqueza cuando Hacienda está arrebatándote casi la mitad de lo que ganas. Cuando posees un negocio puedes ahorrar una pequeña fortuna en impuestos desgravando una parte de tus gastos por cosas como el coche, los viajes e incluso tu casa. Sólo por esa razón ya vale la pena tener tu propio negocio.

Si no tienes una idea brillante para un negocio, no hay de qué preocuparse: puedes utilizar la de otro. En primer lugar, puedes hacerte vendedor a comisión: vender es una de las profesiones del mundo en las que se gana más dinero; si eres bueno, puedes amasar una fortuna. En segundo lugar, puedes unirte a una compañía de mercadotecnia en red: hay docenas que son excelentes, y tienen implementados todos los productos y sistemas que necesitas para ponerte en marcha inmediatamente; por unos pocos dólares, puedes convertirte en distribuidor y tener todos los beneficios de poseer un negocio ahorrándote muchas de las complicaciones administrativas.

Si te gusta la mercadotecnia en red, puede constituir un vehículo explosivo para llegar a la riqueza. Pero, y es un gran pero, no pienses ni por un minuto que va a ser un trayecto gratuito: este sistema funcionará únicamente si tú lo haces. Para tener éxito requerirá «rodaje», tiempo y energía. Pero si lo tienes no es nada extraño obtener ingresos del orden de entre 20 000 y 50 000 dólares al mes (es correcto: al mes). En cualquier caso, el simple hecho de firmar y convertirte en distribuidor a tiempo parcial te proporcionará algunas excelentes ventajas

fiscales, y —quién sabe— tal vez te guste el producto lo suficiente para ofrecerlo a otros y acabar haciendo unos buenos ingresos.

Otra opción es cambiar tu situación de «empleo» por una de «contrato»: si tu empleador está dispuesto, puede contratar a tu compañía en lugar de a ti para hacer básicamente lo que tú estás haciendo ahora. Tienen que cumplirse unos cuantos requisitos legales, pero en general, si añades uno o dos clientes más, incluso a tiempo parcial, puedes cobrar como propietario de negocio en lugar de como empleado y disfrutar de los beneficios fiscales de los propietarios de negocios. Quién sabe: esos clientes a tiempo parcial pueden llegar a serlo a tiempo completo, lo cual te daría entonces la oportunidad de «apalancarte» financieramente, contratar a otras personas que te hagan todo el trabajo y al final estarás dirigiendo tu propio negocio al cien por cien.

Podrías pensar: «Mi jefe nunca se avendría a eso». Pero puedes llevarte una grata sorpresa. Tienes que comprender que a una empresa le cuesta una fortuna tener un empleado: no sólo tienen que pagar salarios o sueldos, sino también una elevada suma de dinero al estado en impuestos y seguridad social. Añade a eso el coste del paquete de beneficios que reciben la mayoría de los empleados y, probablemente, la empresa que opte por contratarte como asesor independiente en lugar de tenerte como empleado se ahorre hasta un 50%. Por supuesto, no tendrás derecho a muchos de los beneficios que tenías como empleado, pero sólo con lo que te ahorras en impuestos ya obtienes un alto beneficio.

Al final, el único modo de ganar lo que realmente mereces es cobrar en función de tus resultados. Mi padre lo dijo de la mejor forma: «Nunca te harás rico trabajando para otro por un salario convencional. Si vas a conseguir un empleo, asegúrate de que se te pague por porcentaje. ¡Si no, trabaja para ti!».

¡Ése sí que es un consejo sabio!

DECLARACIÓN: Pon la mano sobre el corazón y di:

«Elijo que se me pague de acuerdo con mis resultados».

Tócate la cabeza y di:

«¡Tengo una mente millonaria!».

ACCIONES DE LA MENTE MILLONARIA

1. Si actualmente te hallas cobrando según un sueldo o salario por horas, crea y propón a tu empleador o empleadora un plan de retribución que te permita cobrar, al menos en parte, sobre la base de tus resultados individuales, así como a los resultados de la empresa. Si posees tu propio negocio, crea un plan de retribución que permita a tus empleados, o incluso a los principales proveedores, cobrar basándose más en sus resultados y en los de tu empresa.
   Pon estos planes en acción de inmediato.
2. Si actualmente eres empleado y no se te está pagando lo que mereces según los resultados que estás produciendo, plantéate iniciar tu propio negocio. Puedes

comenzar a tiempo parcial. Podrías unirte fácilmente a una compañía de mercadotecnia en red, crear un negocio de asesoría enseñando a otros lo que sabes u ofrecer tus servicios independientes a la empresa para la que trabajabas originalmente, pero esta vez cobrando por el rendimiento y los resultados, en lugar de hacerlo solamente por tu tiempo.

Archivo de riqueza n.º 12

Los ricos piensan: «Las dos cosas».
Los pobres piensan: «O esto o lo otro».

La gente rica vive en un mundo de abundancia. La gente pobre, en un mundo de limitaciones. Por supuesto, unos y otros habitan en el mismo mundo físico, pero la diferencia se halla en su punto de vista. Los pobres y la mayoría de la gente de clase media vienen de la escasez; viven según divisas como: «Solamente hay lo justo para todos, nunca hay suficiente, y no se puede tener todo». Y, si bien es posible que no puedas tenerlo «todo», yo sí pienso que, desde luego, puedes tener «todo lo que de verdad quieras».

¿Quieres una carrera con éxito o una estrecha relación con tu familia? ¡Las dos cosas! ¿Quieres centrarte en los negocios o pasarlo bien y jugar? ¡Las dos cosas! ¿Quieres dinero o significado en tu vida? ¡Las dos cosas! ¿Quieres ganar una fortuna o hacer el trabajo que te

Relato de éxito recibido de Sean Nita

Querido Harv:

No puedo explicar lo agradecidos que estamos por haberte conocido a través de una de las amigas de mi esposa. En aquel momento yo acababa de sufrir un recorte de 10 000 dólares en la paga. Estábamos buscando opciones desesperadamente, puesto que ya no llegábamos a fin de mes.

En el Mente Millonaria Intensivo aprendimos las herramientas que nos ayudaron a crear nuestra libertad financiera. Una vez que aplicamos esas herramientas, empezaron a producirse milagros. En el año siguiente pudimos comprar cinco casas, todas con unos beneficios mínimos de al menos 18 000 dólares cada una. La quinta casa tuvo un beneficio de 300 000 dólares, ¡seis veces mi anterior salario anual! Pude dejar mi empleo, en el que llevaba catorce años, y convertirme en inversor inmobiliario a tiempo completo, lo que me dejó tiempo libre para estar con mi familia y amigos.

Tu método de enseñanza a nivel celular ha sido una gran clave para nuestro éxito. Estoy impaciente por lo que tengo por delante. Sólo lamento no haber aprendido esto cuando tenía veintitantos años.

Gracias.

Atentamente,
Sean Nita
Seattle, WA

encanta? ¡Las dos cosas! La gente pobre elige siempre una de las dos opciones; la gente rica, las dos.

Los ricos entienden que con un poco de creatividad casi siempre puedes dar con un modo de tener lo mejor de ambos mundos. De ahora en adelante, cuando te veas enfrentado a una alternativa de «o una cosa o la otra», la pregunta por antonomasia que debes hacerte es: «¿Cómo puedo tener ambas?». Esta pregunta cambiará tu vida. Te llevará de un modelo de escasez y limitación a un universo de posibilidades y abundancia.

Esto no sólo es válido para las cosas que quieras: también lo es para todas las áreas de la vida. Por ejemplo, ahora mismo estoy preparándome para tratar con un proveedor descontento que cree que mi compañía, Peak Potentials, debería pagar ciertos gastos que ellos han tenido y que no se acordaron en un principio. Mi opinión es que calcular sus costes es asunto suyo, no mío, y que si ha incurrido en mayores gastos, eso es algo con lo que tiene que tratar él. Estoy más que dispuesto a negociar un nuevo acuerdo para la próxima vez, pero soy un fanático en cuanto a cumplir los acuerdos que ya se tomaron. En mis tiempos «de ruina» abordaría esta discusión con el objetivo de defender mis argumentos y asegurarme de no pagar a este tío ni un centavo más de lo que acordamos. Y aun cuando me gustase conservarlo como proveedor, todo acabaría probablemente en una enorme discusión, en la que me metería pensando que o gana él o gano yo.

Hoy en día, sin embargo, por haberme entrenado a pensar en términos de «las dos cosas», abordo esta discusión completamente abierto a crear una situación en la que yo

no vaya a pagarle más dinero y él vaya a estar extremadamente contento con las condiciones en que quedemos. En otras palabras, ¡mi objetivo es tener *las dos cosas*!

Otro ejemplo. Hace varios meses decidí adquirir una casa de campo en Arizona. Recorrí la zona que me interesaba, y todas las inmobiliarias me dijeron que si quería tres dormitorios y cuarto de estar en aquellas inmediaciones, tendría que pagar más de un millón de dólares. Yo tenía la intención de mantener mi inversión en esta casa por debajo del millón. La mayoría de la gente o bien rebajaría sus expectativas o subiría su presupuesto. Yo me mantuve firme en conservar las dos cosas. Hace poco recibí una llamada: los propietarios de una casa en la ubicación exacta que yo quería, con el número de habitaciones que yo quería, habían reducido su precio en 200 000 dólares. Como la cantidad inicial que pedían era un millón, ahora tenía la oportunidad de comprarla por 800 000.¡Otro tributo a la intención de tener las dos cosas!

Finalmente, siempre les dije a mis padres que no quería esclavizarme en un trabajo que no me gustase y que me haría «rico haciendo lo que me encanta». Su respuesta era la habitual: «Tú vives en un mundo ideal. La vida no es un lecho de rosas». Me decían: «Los negocios son los negocios, y el placer es el placer. Primero te preocupas por ganarte la vida y después, si queda tiempo, podrás disfrutar de ella».

Recuerdo que pensaba: «Hmm, si los escucho acabaré como ellos. No. ¡Yo voy a tener *las dos cosas*!». ¿Fue duro? Ya lo creo. A veces tuve que trabajar una semana o dos en un empleo que odiaba para poder comer y pagar

el alquiler. Pero jamás perdí la intención de tener «las dos cosas». Nunca me quedé estancado a largo plazo en un empleo o con una empresa que no me gustase. Finalmente llegué a hacerme rico haciendo lo que me encantaba. Ahora que sé que puede hacerse, continúo involucrándome únicamente en el trabajo y en los proyectos que me encantan. Y lo mejor de todo es que ahora tengo el gran privilegio de enseñar a otros a hacer lo mismo.

En ninguna parte es más importante el modo de pensar de «las dos cosas» que en lo referente al dinero. La gente pobre y mucha de clase media cree que tiene que elegir entre el dinero y los demás aspectos de la vida. Por consiguiente, han racionalizado una postura según la cual el dinero no es tan importante como otras cosas.

Pongamos las cosas en su lugar: ¡el dinero es importante! Decir que no lo es tanto como cualquiera de los demás elementos de la vida es absurdo. ¿Qué es más importante, tu brazo o tu pierna? ¿No será que *las dos cosas* son importantes?

El dinero es un lubricante: te permite «deslizarte» por la vida en lugar de tener que ir «arrastrándote» por ella. El dinero aporta libertad: libertad para comprar lo que quieras y para hacer lo que quieras con tu tiempo. El dinero te permite disfrutar de lo más exquisito de la vida y te ofrece la oportunidad de ayudar a que otros tengan cubiertas sus necesidades básicas. Sobre todo, poseer dinero te permite no gastar tu energía preocupándote por no tener dinero.

La felicidad es también importante. Y aquí es donde la gente pobre y de clase media se confunde: muchos

creen que el dinero y la felicidad son mutuamente excluyentes, que o bien puedes ser rico o bien puedes ser feliz. Nuevamente, esto es sólo una mala programación.

Las personas que son ricas en todos los sentidos de la palabra entienden que has de tener *las dos cosas*: al igual que has de tener tanto los brazos como las piernas, has de tener dinero *y* felicidad.

¡Puedes tener el pastel y también comértelo!

Bien, ésta es otra diferencia fundamental entre los ricos, la gente de clase media y los pobres:

Los ricos creen que «puedes tener el pastel y también comértelo».

La gente de clase media cree que «el pastel es demasiado "rico", así que sólo tomaré un trocito».

Los pobres no creen que merezcan pastel, de modo que piden una rosquilla, se centran en el agujero y se preguntan cómo es que no tienen «nada».

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
Los ricos creen que «puedes tener el pastel y también comértelo».
La gente de clase media cree que «el pastel es demasiado "rico", así que sólo tomaré un trocito».
Los pobres no creen que merezcan pastel, de modo que piden una rosquilla, se centran en el agujero y se preguntan cómo es que no tienen «nada».

Y yo te pregunto: ¿de qué te sirve tener el «pastel» si no puedes comértelo? ¿Qué se supone que debes hacer con él exactamente? ¿Ponerlo en la repisa de la chimenea y mirarlo? El pastel está hecho para comerlo y disfrutar de él.

El modo de pensar «o una cosa o la otra» hace equivocarse también a la gente que cree que «si yo tengo más, habrá otro que tendrá menos». De nuevo, esto no es más que una programación negativa basada en el miedo. La idea de que la gente adinerada, en cierto modo, acapara todo el dinero, de forma que no queda nada para nadie más, es ridícula. En primer lugar, esta creencia da por supuesto que hay unas existencias de dinero limitadas. Yo no soy economista, pero, por lo que puedo ver, no paran de imprimir cada día. Hace décadas que las existencias efectivas de dinero no se hallan ligadas a ningún bien tangible. De modo que, aun cuando los ricos tuviesen hoy todo el dinero, mañana habría más millones —si no miles de millones— disponibles.

Otra cosa de la que no parece darse cuenta la gente que tiene esta limitada creencia es que el mismo dinero puede emplearse una y otra vez, para crear valor para todo el mundo. Deja que te ponga un ejemplo que he utilizado en nuestros seminarios. Invito a cinco personas a que salgan «a escena» y se traigan algo consigo. Les pido que se pongan en círculo. Entonces le doy un billete de cinco dólares a la primera persona y le digo que compre algo por ese dinero a la persona número 2. Supón que compra un bolígrafo: así pues, ahora la persona número 1 tiene un bolígrafo y la número 2 tiene los

cinco dólares. Esta última emplea ahora el mismo billete de cinco dólares para comprar, digamos, un clip de sujetar papeles a la persona número 3. Luego ésta utiliza el mismo billete de cinco dólares para comprar una libreta a la número 4. Espero que captéis la idea: el mismo billete de cinco dólares sirvió para proporcionar un valor a cada persona que lo tenía; esos mismos cinco dólares pasaron por manos de cinco individuos distintos y crearon un valor de cinco dólares para cada una y un valor total, para el grupo, de 25 dólares. Los cinco dólares no se agotaron y, al ir dando la vuelta al círculo, crearon valor para todos.

Las lecciones de esto son claras. La primera es que el dinero no se agota; puedes emplear el mismo una y otra vez durante años y años, y con miles y miles de personas. La segunda es que cuanto más dinero tienes, más puedes introducir en el círculo, lo cual significa que otras personas tienen más dinero para cambiar por más valor.

Esto es exactamente lo opuesto al modo de pensar basado en «o una cosa o la otra». Por el contrario, cuando tienes dinero y lo empleas, sois *dos* los que tenéis el valor: tú y la persona con quien te lo gastas. Dicho claramente, si tan preocupado estás por los demás y tanto quieres asegurarte de que obtengan la parte que les corresponde (como si hubiese alguna parte), haz lo necesario para hacerte rico y así poder esparcir más dinero por ahí.

Si soy un ejemplo de algo, lo sería de que puedes ser una persona amable, afectuosa, bondadosa, generosa, espiritual *y* rica. Te insto encarecidamente a que disipes

el mito de que el dinero es en algún aspecto malo o de que tú serás menos «bueno» o menos «puro» si eres adinerado. Esa creencia es una absoluta tontería, y lo que vas a conseguir tragándotela, además de engordar, es arruinarte.

Amigos, ser amable, generoso y afectuoso no tiene nada que ver con lo que haya o deje de haber en tu cartera: esos atributos provienen de lo que reside en tu corazón. Ser puro y espiritual no tiene nada que ver con lo que haya o deje de haber en tu cuenta bancaria: son atributos que provienen de lo que hay en tu alma. Pensar que el dinero te hace bueno o malo, de un modo u otro, es el modo de pensar «o una cosa o la otra» y simple y llanamente no es más que «basura programada», que no contribuye a tu felicidad ni a tu prosperidad.

Tampoco resulta productiva para quienes te rodean, especialmente para los niños: si te muestras así de firme con respecto a ser una buena persona, sé tan «bueno» que no infectes a la siguiente generación con las creencias desmoralizadoras que puedas haber adoptado sin darte cuenta.

Si realmente quieres vivir una vida sin límites, sea cual sea la situación, despréndete del modo de pensar «o una cosa o la otra» y mantén la intención de tener «las dos cosas».

DECLARACIÓN: Pon la mano sobre el corazón y di:

«Yo siempre pienso "las dos cosas"».

Tócate la cabeza y di:
«¡Tengo una mente millonaria!».

ACCIONES DE LA MENTE MILLONARIA

1. Practica pensar y crear modos de tener «las dos cosas». Cualesquiera que sean las alternativas que se te presenten, pregúntate: «¿Cómo puedo tener las dos cosas?».
2. Toma conciencia de que el dinero que se halla en circulación enriquece la vida de todos. Cada vez que te gastes dinero, di para ti: «Este dinero pasará por cientos de personas y creará valor para todas ellas».
3. Piensa en ti como un modelo de conducta para otros, demostrando que puedes ser amable, generoso, afectuoso ¡*y* rico!

Archivo de riqueza n.º 13

Los ricos se centran en su fortuna neta.
Los pobres se centran en lo que ganan con su trabajo.

En lo que se refiere al dinero, es típico que la gente de nuestra sociedad pregunte: «¿Cuánto ganas?». Raras veces oyes la pregunta: «¿Cuál es tu fortuna neta?». Poca gente habla así, excepto, por supuesto, en el club de campo.

En los clubes de campo la discusión financiera se centra casi siempre en torno a la fortuna neta: «Jim acaba de vender sus opciones de compra de acciones; tiene

más de tres millones. La compañía de Paul acaba de salir a bolsa; tiene ocho millones. Sue acaba de vender su negocio; ahora tiene doce millones». En el club de campo no vas a oír: «Eh, ¿has oído que han ascendido a Joe? Sí, y, por si fuera poco, le han aumentado un 2% por encima de la inflación». Si de verdad oyeses algo así, sabrías que te encuentras ante un *invitado* que está de paso sólo ese día.

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
La verdadera medida de la riqueza es la fortuna neta, no los ingresos del trabajo.

La verdadera medida de la riqueza es la fortuna neta, no los ingresos del trabajo. Lo ha sido siempre, lo será siempre. La fortuna neta es el valor económico de todo cuanto posees. Para determinar tu fortuna neta, suma el valor de todo lo que posees, incluyendo tu dinero en efectivo y tus inversiones, tus acciones, tus obligaciones, tus bienes inmuebles, el valor actual de tu negocio si posees uno, el valor de tu residencia si es de tu propiedad, y después resta todo lo que debes. La fortuna neta es la máxima medida de riqueza porque, en caso de que fuese necesario, lo que posees puede, en última instancia, ser convertido en dinero en efectivo.

La gente rica comprende la enorme distinción entre los ingresos del trabajo y la fortuna neta. Los primeros son importantes, pero son solamente uno de los cuatro factores que determinan tu fortuna neta. Estos cuatro factores son:

1. Ingresos
2. Ahorros
3. Inversiones
4. Simplificación

Los ricos entienden que construirse una fortuna neta elevada es una ecuación que contiene estos cuatro elementos. Puesto que todos estos factores son esenciales, examinemos cada uno de ellos.

Los ingresos vienen en dos formas: ingresos de trabajo e ingresos pasivos. Los primeros son el dinero ganado con el trabajo activo, y entre ellos puede contarse el salario o, en el caso de un empresario o empresaria, los beneficios obtenidos de un negocio. Los ingresos del trabajo requieren que estés invirtiendo tu propio tiempo y esfuerzo para ganar dinero. Estos ingresos son importantes porque sin ellos resulta casi imposible encarar los otros tres factores de la fortuna neta.

Los ingresos del trabajo constituyen el modo en que llenamos nuestro «embudo» financiero, por así decirlo. Si no intervienen otros factores, cuantos más ingresos del trabajo tengas, más podrás ahorrar e invertir. Si bien este tipo de ingresos es de fundamental importancia, su valor real es sólo el hecho de ser una parte de la ecuación total de tu fortuna neta.

Lamentablemente, la gente pobre y la de clase media se centra exclusivamente en los ingresos del trabajo. Por consiguiente, acaban teniendo una fortuna neta baja o no teniendo ninguna.

Los ingresos pasivos son dinero ganado sin que tú trabajes activamente. Trataremos de ellos con más detalle un poco más adelante, pero de momento considéralos otra corriente de ingresos que llena el embudo, y que después pueden emplearse para gastarlos, ahorrarlos o invertirlos.

Los ahorros son también imprescindibles. Puedes ganar dinero a montones. Pero si no guardas nada de ese dinero, jamás crearás riqueza. Hay mucha gente que tiene un patrón financiero programado para gastar: tengan el dinero que tengan, se lo gastan. Eligen la satisfacción inmediata por encima del equilibrio a largo plazo. Los gastadores tienen tres lemas. El primero es: «Sólo es dinero»; por tanto, el dinero es algo de lo que no tienen mucho. El segundo es: «Todo lo que se va vuelve»; al menos, eso esperan, porque su tercer lema es: «Lo siento, ahora mismo no puedo. Estoy sin blanca». Sin crear ingresos para llenar el embudo y ahorros para mantenerlos allí, es imposible encarar el siguiente factor de la fortuna neta.

Una vez que has comenzado a ahorrar una parte decente de tus ingresos, puedes pasar a la siguiente fase y hacer crecer tu dinero invirtiéndolo. Generalmente, cuanto mejor seas invirtiendo más rápido crecerá tu dinero y generará una fortuna neta mayor. La gente rica emplea tiempo y energía en aprender cómo invertir. Se enorgullecen de ser excelentes inversores o, al menos, de contratar a excelentes inversores que inviertan por ellos. La gente pobre piensa que las inversiones son únicamente cosa de ricos, de modo que nunca aprenden

sobre ello y siguen arruinados. De nuevo, cada parte de la ecuación es importante.

Nuestro cuarto factor de la fortuna neta bien puede ser la oveja negra de la manada, puesto que poca gente reconoce su importancia para crear riqueza: se trata de la «simplificación». Va de la mano con el de ahorrar, e implica crear conscientemente un estilo de vida en el que necesites menos dinero para vivir. Reduciendo tu coste de vida, aumentas tus ahorros y la cantidad de fondos disponible para invertir.

Para ilustrar el poder de la simplificación, te voy a relatar la historia de una de las participantes en nuestro Seminario Intensivo Mente Millonaria. Cuando Sue tenía sólo veintitrés años, tomó una sabia decisión: compró una casa. En aquel tiempo le costó casi 300 000 dólares. Siete años después la vendió por más de 600 000, lo cual significa que obtuvo un beneficio de más de 300 000 dólares. Se planteó comprar una nueva casa, pero tras asistir al Seminario Intensivo Mente Millonaria, se dio cuenta de que si invertía su dinero en una segunda hipoteca segura al 10% de interés y simplificaba su estilo de vida, podría vivir con total comodidad de las ganancias de sus inversiones sin tener que volver a trabajar jamás. En lugar de comprar una nueva casa, se fue a vivir con su hermana. Ahora, con treinta años de edad, Sue es económicamente libre. Consiguió su independencia no a través de ganar una tonelada de dinero, sino reduciendo conscientemente sus gastos personales. Sí, sigue trabajando —ya que le gusta—, pero no tiene por qué hacerlo. De hecho, únicamente trabaja seis

meses al año. El resto del tiempo lo pasa en Fiji: primero, porque le encanta y segundo, dice ella, porque allí el dinero le cunde aún más. Como vive con los lugareños, en lugar de hacerlo con los turistas, no gasta mucho. ¿Cuántas personas conoces a quienes les encantaría pasar seis meses cada año viviendo en una isla tropical, sin tener que trabajar nunca más, a la avanzadísima edad de treinta años? ¿Y a los cuarenta? ¿A los cincuenta? ¿A los sesenta? ¿A la que sea? Y todo, porque Sue creó un estilo de vida sencillo y, por consiguiente, no necesita una fortuna para vivir.

Así pues, ¿qué hará falta para que seas económicamente feliz? Si necesitas vivir en una mansión, tener tres casas de veraneo, poseer diez coches, hacer viajes anuales por el mundo, comer caviar y beber el champán más exquisito para disfrutar de la vida, está bien, pero reconoce que te has puesto el listón condenadamente alto, y puede que te cueste mucho, mucho tiempo llegar a un punto en el que seas feliz.

Por otro lado, si para ser feliz no necesitas todos los «juguetes», probablemente alcanzarás tu meta financiera mucho antes.

Repito, construirte una fortuna neta es una ecuación de cuatro partes. Como analogía, imagina que conduces un autobús con cuatro ruedas: ¿cómo sería el trayecto si llevase una sola rueda? Probablemente, lento, accidentado, lleno de dificultades y yendo en círculos. ¿Te resulta eso familiar? Los ricos juegan al juego del dinero montados en las cuatro ruedas: por eso su trayecto es rápido, suave, directo y relativamente fácil.

A propósito, utilizo la analogía de un autobús porque una vez que eres próspero tu objetivo podría ser llevar a otros a hacer el trayecto contigo.

La gente pobre y la de clase media juegan al juego del dinero sobre una sola rueda. Creen que el único modo de hacerse rico es ganar mucho dinero. Y si creen eso es sólo porque nunca han estado allí. No comprenden la Ley de Parkinson, que establece: «Los gastos aumentarán siempre en proporción directa a los ingresos».

Lo normal en nuestra sociedad es: tienes coche, ganas más dinero y te compras un coche mejor; tienes casa, ganas más dinero y te compras una más grande; tienes ropa, ganas más dinero y te la compras más bonita; tienes vacaciones, ganas más dinero y te gastas más en ellas. Por supuesto, hay unas cuantas excepciones a esta regla pero ¡muy pocas! En general, al aumentar los ingresos los gastos se incrementan también casi invariablemente. Por eso, los ingresos por sí solos nunca crearán riqueza.

Este libro se titula *Los secretos de la mente millonaria.* Lo de «*millonaria*» ¿crees que se refiere a los ingresos o a la fortuna neta? A la fortuna neta. Por lo tanto, si tu intención es ser millonario o más, debes centrarte en construirte una fortuna neta, que, como he comentado, se basa en algo mucho más complejo que la mera suma de tus ingresos.

Acostúmbrate a averiguar cuál es tu fortuna neta hasta el último centavo. Se trata de un ejercicio que puede transformar tu vida financiera para siempre.

Toma una hoja de papel en blanco y ponle el título «Fortuna neta». Después crea un sencillo gráfico que comience por cero y acabe por el objetivo de tu fortuna neta. Anota la actual tal cual es hoy. Después, cada noventa días calcula tu nueva fortuna neta. Eso es todo. Si haces esto, descubrirás que te haces cada vez más rico. ¿Por qué? Porque estarás «siguiendo la pista» a tu fortuna neta.

Recuerda: aquello en lo que te centras se expande. Como digo a menudo en nuestros cursos: «Allí donde se dirige la atención, fluye la energía y aparecen los resultados».

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
«Allí donde va la atención, fluye la energía y aparecen los resultados».

Al seguir la pista a tu fortuna estarás centrándote en ella y, puesto que aquello en lo que te centras se expande, tu fortuna neta se expandirá. Por cierto, esta ley vale para todas las demás partes de tu vida: aquello a lo que le sigues la pista crece.

Llegados a ese punto, te animo a que encuentres un buen planificador financiero y trabajes con él: estos profesionales pueden ayudarte a seguir el rastro de tu fortuna neta, a construirla y a organizar tus finanzas; también te presentarán diversos vehículos para ahorrar y hacer crecer tu dinero.

El mejor modo de encontrar un buen planificador es que te lo recomiende un amigo o socio que esté contento

con la persona cuyos servicios utiliza. No estoy diciendo que te tomes todo lo que diga tu planificador como palabra de Dios. Estoy sugiriendo que encuentres un profesional cualificado, con aptitudes que te ayuden a planificar y seguir el rastro a tus finanzas. Un buen planificador o planificadora puede proporcionarte las herramientas, el *software*, los conocimientos y las recomendaciones que te ayuden a construir el tipo de hábitos de inversión que producirán riqueza. Generalmente, yo recomiendo a alguien que trabaje con toda una gama de productos financieros en lugar de hacerlo sólo con seguros o sólo con fondos de inversión. De ese modo, puedes enterarte de una diversidad de opciones y después decidir lo que más te conviene.

DECLARACIÓN: Pon la mano sobre el corazón y di:
«¡Me centro en construirme una fortuna neta!».

Tócate la cabeza y di:
«¡Tengo una mente millonaria!».

ACCIONES DE LA MENTE MILLONARIA

1. Céntrate en los cuatro factores de la fortuna neta: incrementar tus ingresos, tus ahorros y tus rendimientos de inversión, y reducir tus gastos simplificando tu estilo de vida.
2. Averigua tu fortuna neta. Para ello, suma el valor de todo lo que posees (tu activo) y resta el valor total de

lo que debes (tu pasivo). Comprométete a seguir la pista y revisar la situación cada trimestre. En virtud de la ley del enfoque, aquello a lo que le sigas la pista aumentará.
3. Contrata a un planificador financiero reconocido o que trabaje con una compañía de renombre y acreditada. El mejor modo de encontrar a un buen planificador financiero es pedir referencias a amigos o socios.

Bonificación especial: Entra en www.millionaire-mindbook.com y haz clic en FREE BOOK BONUSES para recibir gratuitamente tu «hoja de seguimiento de la fortuna neta».

Archivo de riqueza n.º 14

La gente rica administra bien su dinero.
La gente pobre administra mal su dinero.

Thomas Stanley, en su libro *The Millionaire Next Door* (El millonario de al lado), entrevistó a millonarios de toda Norteamérica y escribió sobre quiénes son y cómo lograron su riqueza. Los resultados pueden resumirse en una sola y breve frase: «Los ricos administran muy bien su dinero». La gente rica administra bien su dinero. La gente pobre lo administra mal.

No estoy afirmando que las personas adineradas sean en absoluto más listas que las pobres: simplemente,

tienen hábitos distintos en lo que respecta al dinero. Como dije en la primera parte de este libro, estos hábitos se basan principalmente en nuestro condicionamiento pasado. Así pues, en primer lugar, si no estás administrando de manera adecuada tu dinero, probablemente fuiste programado para no hacerlo. En segundo lugar, es casi seguro que no sabes cómo administrar tu dinero de un modo que resulte fácil y eficaz. No sé tú, pero donde yo iba a la escuela no se daba la asignatura de Administración del Dinero. En lugar de eso nos instruyeron mucho acerca de la Guerra de 1812, que, por supuesto, es algo que utilizo mucho cada día sin excepción.

Puede que no sea una frase muy brillante, pero todo se reduce a esto: la única y más grande diferencia entre la prosperidad económica y el fracaso económico es lo bien que administres tu dinero. Es sencillo: para dominar el dinero debes administrarlo.

Los pobres o bien administran mal su dinero o bien evitan directamente el tema monetario. Hay muchas personas a las que no les gusta administrar su dinero porque, en primer lugar, dicen que hacerlo restringe su libertad y, en segundo lugar, afirman que no tienen suficiente dinero que administrar.

En cuanto a la primera excusa, administrar el dinero no restringe tu libertad; al contrario, la incrementa. Administrar tu dinero te permite acabar creando libertad económica para que no tengas que trabajar nunca más. Para mí, eso es la auténtica libertad.

En cuanto a los que arguyen la razón siguiente: «No tengo suficiente dinero que administrar», están mirando

por el extremo equivocado del telescopio; más que decir: «Cuando me sobre el dinero comenzaré a administrarlo», la realidad es: «Cuando comience a administrarlo me sobrará el dinero».

Decir: «Empezaré a administrar mi dinero en cuanto esté al día» es como si una persona con exceso de peso afirmase: «Empezaré a hacer ejercicio y dieta en cuanto pierda cinco kilos». Es comenzar la casa por el tejado, lo cual no lleva a ninguna parte... ¡o incluso hacia atrás! Primero empieza a administrar adecuadamente el dinero que tengas y después tendrás más dinero para administrar.

En el Seminario Intensivo Mente Millonaria cuento un relato que llama mucho la atención a la mayoría de los asistentes. Imagina que vas caminando por la calle con una niña de cinco años. Topáis con una heladería y entráis. Le compras un helado de cucurucho. Al salir de la heladería, ves que el cucurucho empieza a temblar en las manitas de la niña y, de repente, plof: el helado sale del cucurucho y se cae al suelo.

La niña comienza a llorar, así que volvéis a entrar en la tienda y, cuando estás a punto de pedir por segunda vez, la niña se fija en un colorido letrero con la fotografía de un cucurucho «de tres bolas». Señala la foto y grita emocionada: «¡Quiero aquél!».

Bueno, he aquí la cuestión: siendo la persona amable, afectuosa y generosa que eres, ¿accederías a comprarle a esta criatura el helado de tres bolas? Tu respuesta inicial podría ser: «Claro». Sin embargo, al considerar la cuestión un poco más detenidamente, la mayoría

de los participantes en nuestro seminario responde: «No». Porque, ¿querrías arrojar a la niña al fracaso? La criatura no podía manejar siquiera un cucurucho de una bola; ¿cómo iba a poder con uno de tres?

Pues así ocurre contigo y con el universo. Vivimos en un universo amable y amoroso, y la regla es: «Hasta que demuestres que sabes manejar lo que tienes, ¡no obtendrás más!».

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
Hasta que demuestres que sabes manejar lo que tienes, ¡no obtendrás más!

Antes de lograr una gran cantidad de dinero debes adquirir los hábitos y las aptitudes para administrar una cantidad pequeña. Recuerda que somos criaturas de hábito y que, por lo tanto, el hábito de administrar tu dinero es más importante que la cantidad.

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
El hábito de administrar tu dinero es más importante que la cantidad.

Así pues, ¿cómo administras exactamente tu dinero? En el Seminario Intensivo Mente Millonaria enseñamos lo que muchos creen que es un método de administración del dinero sorprendentemente sencillo y eficaz. No está al alcance de este libro examinar todos los detalles; sin embargo, te voy a dar un par de instrucciones esenciales para que puedas ponerte en marcha.

Abre una cuenta bancaria aparte, a la que llamarás tu Cuenta de la Libertad Financiera. Pon en este fondo el 10% de todo lo que recibas (tras descontar los impuestos). Este dinero es para destinarlo únicamente a inversiones y a crear ingresos pasivos. El cometido de esta cuenta es construir una gallina de oro que ponga huevos de oro llamados ingresos pasivos. Y ¿cuándo podrás gastar este dinero? *¡Nunca!* No se gasta nunca: solamente se invierte. Al final, cuando te jubiles, llegas a gastarte las rentas del fondo (los huevos), pero nunca el fondo en sí. De este modo, sigue creciendo continuamente y jamás puedes quedarte arruinado.

Una de nuestras alumnas, llamada Emma, me contó hace poco su historia. Hace dos años estaba a punto de declararse en bancarrota. Aunque no quería, sentía que no tenía otra opción: se hallaba endeudada más allá de lo que podía soportar. Entonces asistió al Seminario Intensivo Mente Millonaria y aprendió sobre el sistema de administración del dinero. Emma dijo: «Esto es. ¡Así es como voy a salir de este embrollo!».

A Emma, al igual que a todos los participantes, se le dijo que dividiese su dinero en varias cuentas distintas. «Eso es genial, sí señor —pensó—. ¡Si no tengo nada que dividir!». Pero como quería probarlo, decidió dividir un dólar al mes entre las cuentas. Sí, así es, solamente un dólar al mes.

Basándose en el sistema de reparto que enseñamos, utilizando ese único dólar, puso diez centavos en su CLF (Cuenta de la Libertad Financiera). Lo primero que pensó fue: «¿Cómo diantres se supone que he de llegar a

ser económicamente libre con diez dentavos al mes?». De modo que se comprometió a doblar aquel dólar cada mes. El segundo mes dividió dos dólares; el tercero, cuatro dólares; después, ocho, dieciséis, treinta y dos, sesenta y cuatro, y así hasta que el duodécimo mes eran 2048 dólares los que estaba dividiendo mensualmente.

Después, dos años más tarde, comenzó a recolectar asombrosos frutos de sus esfuerzos: ¡fue capaz de poner 10 000 dólares directamente en su Cuenta de la Libertad Financiera! Había desarrollado el hábito de administrar tan bien su dinero que, cuando llegó a sus manos una bonificación inesperada de 10 000 dólares, ¡ya no necesitaba el dinero para nada más!

Ahora Emma está libre de deudas y en camino de llegar a ser financieramente libre. Y todo porque puso en acción lo que había aprendido, aun cuando fuese solamente con un dólar al mes.

No importa si ahora mismo tienes una fortuna o prácticamente nada: lo que importa es que comiences inmediatamente a administrar lo que tengas, y quedarás estupefacto de lo pronto que obtienes más.

Tuve otro alumno en el Seminario Intensivo Mente Millonaria que preguntó: «¿Cómo puedo administrar mi dinero si lo estoy pidiendo prestado para vivir?». La respuesta es: pide prestado un dólar más y adminístralo. Aun cuando estés pidiendo prestado o recibiendo sólo unos pocos dólares al mes, debes administrar ese dinero, porque lo que aquí está en juego es algo más que un principio del mundo «físico»: se trata también de un principio espiritual. Una vez que demuestres al universo

que sabes manejar adecuadamente tus finanzas, se producirán milagros.

Además de abrir una cuenta bancaria para la Libertad Financiera, crea un bote de la Libertad Financiera en tu casa y deposita dinero en él todos los días. Podrían ser diez dólares, cinco , uno, un simple centavo o todo el cambio que lleves en los bolsillos. La cantidad no importa: lo que importa es el hábito. El secreto es poner diariamente «atención» en tu objetivo de llegar a ser económicamente libre. Lo semejante atrae a lo semejante, el dinero atrae más dinero. Deja que este simple bote se convierta en tu «imán de dinero», atrayendo a tu vida cada vez más dinero y más oportunidades de llegar a la libertad financiera.

Ahora bien, estoy seguro de que ésta no es la primera vez que oyes el consejo de ahorrar el 10% de tu dinero para invertir a largo plazo, pero puede que sea la primera vez que oyes que debes tener una cuenta idéntica y contraria, específicamente destinada a «pulirte» el dinero y a jugar.

Uno de los mayores secretos para administrar el dinero es el equilibrio: por un lado, quieres ahorrar el máximo posible para poder invertirlo y hacer más dinero; por otro, necesitas poner otro 10% de tus ingresos en una cuenta «para jugar y divertirse». ¿Por qué? Porque tenemos una naturaleza holística: no puedes influir en una parte de tu vida sin que las demás se vean afectadas. Hay gente que ahorra, ahorra, ahorra, y mientras que su yo lógico y responsable está realizado, su espíritu interior no lo está. Al final este lado del espíritu «que busca

diversión» dirá: «Ya está bien. Yo también quiero un poco de atención», y saboteará los resultados.

Por otra parte, si gastas, gastas y gastas, no sólo no llegarás jamás a ser rico, sino que la parte de ti que es responsable acabará creando una situación en la que ni siquiera disfrutarás de las cosas en las que te gastas el dinero, y acabarás sintiéndote culpable. La culpa hará, entonces, que inconscientemente gastes más de la cuenta, como forma de expresar tus emociones. Tal vez te sentirás mejor temporalmente, pero pronto vuelve la culpa y la vergüenza. Es un ciclo vicioso, y la única manera de evitarlo es aprender a administrar tu dinero de un modo que funcione.

Tu cuenta para jugar y divertirse se utiliza principalmente para «cuidarte»: para hacer lo que por regla general no harías. Para las cosas superespeciales, como ir a un restaurante y pedir una botella del mejor vino o champán, alquilar un barco para pasar el día o alojarte en un hotel de cinco estrellas para pasar una extravagante noche de juerga.

La norma de la cuenta para jugar y divertirse es que debe gastarse todos los meses. ¡Así es! Cada mes tienes que «pulirte» todo el dinero que haya en esa cuenta de un modo que te haga sentirte rico: por ejemplo, imagina que entras en un centro de masajes, vuelcas todo el dinero de tu cuenta sobre el mostrador, señalas a los terapeutas masajistas y dices: «Os quiero a *los dos* (o *las dos*) conmigo. Con las piedras calientes y los condenados pepinos. Después de eso ¡traedme el almuerzo!».

Como dije, extravagante. El único modo en que la mayoría de nosotros continuaremos alguna vez siguiendo nuestro plan de ahorro es compensándolo con un plan de juego que nos premiará por nuestros esfuerzos. Tu cuenta para jugar y divertirse está destinada también a fortalecer tu «músculo receptor». Además, hace que administrar tu dinero sea muchísimo más divertido. Aparte de la cuenta para jugar y divertirse, y la Cuenta de la Libertad Financiera, te aconsejo que crees cuatro más. En estas otras se ingresa:

- un 10% en tu Cuenta de Ahorros a Largo Plazo para Gastar
- un 10% en tu Cuenta para Formación
- un 50% en tu Cuenta para Necesidades Básicas
- un 10% en tu Cuenta para Donativos

La gente pobre piensa que todo gira en torno a los ingresos; cree que tienes que ganar una fortuna para hacerte rico. Repito, ¡eso son cuentos chinos! El hecho es que si administras tu dinero siguiendo este programa, puedes llegar a ser económicamente libre con unos ingresos relativamente pequeños. Si lo administras mal, no puedes llegar a ser financieramente libre, ni siquiera con unos ingresos enormes. Por eso hay tantos profesionales con ingresos elevados —médicos, abogados, deportistas e incluso contables— que están básicamente arruinados, porque no se trata sólo de lo que entra: lo importante es lo que haces con lo que te entra.

Uno de nuestros asistentes, John, me dijo que la primera vez que oyó hablar del sistema de administración del dinero pensó: «¡Qué aburrido! ¿Por qué iba a malgastar alguien su valioso tiempo haciendo eso?». Luego, más adelante, durante el seminario, finalmente se dio cuenta de que si quería ser financieramente libre algún día, también él tendría que administrar su dinero, exactamente igual que los ricos.

John tuvo que aprender este nuevo hábito porque, decididamente, no era algo natural en él. Dijo que le recordaba a cuando estaba entrenándose para los triatlones: era francamente bueno en natación y ciclismo; sin embargo, odiaba correr: le dolían los pies, las rodillas y la espalda. Después de cada sesión de entrenamiento estaba agarrotado, se quedaba siempre sin aliento y le ardían los pulmones, ¡incluso cuando no iba deprisa! Correr le daba terror. Sin embargo, sabía que si había de convertirse en un triatleta de elite, debía aprender a correr y aceptarlo como parte de lo que se requería para triunfar. Mientras que en el pasado John evitaba correr, ahora decidió hacerlo todos los días. Tras unos meses comenzó a disfrutar corriendo y, de hecho, lo esperaba ansiosamente cada día.

Y esto es exactamente lo que le ocurrió en el terreno de la administración del dinero: arrancó odiando cada minuto de ésta, pero llegó a gustarle. ¡Ahora espera con ansia recibir el sueldo y dividirlo en las distintas cuentas! También disfruta observando cómo su fortuna neta ha pasado de cero a más de 300 000 dólares y va creciendo día a día.

Todo se reduce a esto: o controlas el dinero o él te controlará a ti. Y para controlar el dinero debes administrarlo.

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
O controlas el dinero o él te controlará a ti.

Me encanta oír cómo las personas dicen sentirse más confiadas con relación al dinero, al éxito y a sí mismas, una vez que comienzan a administrar adecuadamente su dinero. Lo mejor es que esta confianza se traslada a otras partes de su vida y mejora su felicidad, sus relaciones e incluso su salud.

El dinero constituye una gran parte de tu vida, y cuando aprendes a tener tus finanzas bajo control, todas las áreas de tu vida mejorarán.

DECLARACIÓN: Pon la mano sobre el corazón y di:
«Soy un excelente administrador del dinero».

Tócate la cabeza y di:
«¡Tengo una mente millonaria!».

ACCIONES DE LA MENTE MILLONARIA

1. Abre tu cuenta bancaria de la Libertad Financiera. Pon un 10% de todos tus ingresos (tras descontar los impuestos) en esta cuenta. Este dinero no ha de gastarse

nunca: únicamente, invertirse para que produzca ingresos pasivos para tu jubilación.

2. Crea un bote de la Libertad Financiera en tu casa y deposita dinero en él todos los días. Podrían ser diez dólares, cinco, uno, un simple centavo o todo el cambio que lleves suelto. Esto fijará diariamente tu atención en tu libertad económica, y allí donde se dirige la atención aparecen los resultados.
3. Abre una cuenta para jugar y divertirse o ten en tu casa un bote para lo mismo donde guardes un 10% de todos tus ingresos. Además de dicha cuenta y la de tu libertad financiera, abre cuatro más y deposita en cada una los siguientes porcentajes:

   – un 10% en tu Cuenta de Ahorros a Largo Plazo para Gastar
   – un 10% en tu Cuenta para Formación
   – un 50% en tu Cuenta para Necesidades Básicas
   –un 10% en tu Cuenta para Donativos

4. Tengas el dinero que tengas, comienza a administrarlo ahora. No esperes un día más. Aun cuando poseas solamente un dólar, adminístralo. Toma diez centavos y ponlos en tu bote para la CLF, y otros diez y ponlos en tu bote para jugar y divertirse. Esta única acción enviará al universo un mensaje de que estás preparado para recibir más dinero. Por supuesto, si puedes administrar más, hazlo.

Archivo de riqueza n.º 15

Los ricos hacen que su dinero trabaje mucho para ellos.
Los pobres trabajan mucho por su dinero.

Si eres como la mayoría de las personas, creciste recibiendo la programación de que «tienes que trabajar mucho para conseguir dinero». Sin embargo, es muy probable que no te dijeran que era igual de importante hacer que tu dinero «trabajase mucho para ti».

No hay quien lo ponga en duda: es importante trabajar mucho, pero esto por sí solo jamás te hará rico. ¿Cómo sabemos eso? Echa un vistazo al mundo real. Hay millones —no, miles de millones— de personas que se esclavizan, matándose a trabajar el día entero e incluso toda la noche. ¿Son todas ricas? ¡No! ¿La mayoría son ricas? ¡No! ¿Muchas de ellas son ricas? ¡No! Casi todos están en la ruina o cerca de ella. Por otro lado, ¿a quién ves holgazaneando por los clubes de campo del mundo? ¿Quién ocupa las tardes jugando al golf, al tenis o navegando? ¿Quién se pasa los días yendo de tiendas y las semanas, de vacaciones? Te daré tres oportunidades de adivinarlo y las dos primeras no cuentan. ¡La gente rica, exacto! Así que vayamos al grano: ¡la idea de que tienes que trabajar mucho para hacerte rico es falsa!

La vieja ética protestante del trabajo establece aquello de «trabajo de un dólar por paga de un dólar». No hay nada malo en ese dicho excepto que olvidaron decirnos qué hacer con esa «paga de un dólar». Saber qué hacer con ese dólar es lo que te permite pasar del trabajo duro al trabajo *inteligente.*

Relato recibido de Christine Kloser

De: Christine Kloser
Para: T. Harv Eker

Para decirlo sencillamente, después de asistir al Mente Millonaria Intensivo de T. Harv Eker mi relación con el dinero cambió por completo, y mi negocio creció en un 400% en el transcurso de un año.
Y lo más significativo: mi marido y yo «captamos» por fin lo importante que era ahorrar el primer 10% de nuestros ingresos todos los meses, sin importar lo que fuera. Ahora, me alegra decir que ¡hemos ahorrado más en los pocos años que han pasado después de asistir al programa de Harv que en los quince anteriores!
Además, las técnicas que aprendimos para solucionar asuntos monetarios de nuestra relación han hecho que desde entonces dejáramos de discutir por ese motivo.
El sistema de administración del dinero de Harv es fácil de seguir ¡y funciona!
Por vuestro éxito.

Los ricos pueden pasarse los días jugando y relajándose porque trabajan inteligentemente. Comprenden y utilizan las palancas: emplean a otras personas para que trabajen por ellos y emplean su dinero para que trabaje para ellos.

Sí, según mi experiencia, tienes que trabajar duro por tu dinero. Sin embargo, para la gente rica se trata de una situación temporal; para la gente pobre es permanente. Los ricos entienden que «tú» tienes que trabajar

mucho hasta que tu «dinero» trabaje lo suficiente para ocupar tu lugar. Ellos piensan que *cuanto más trabaje tu dinero menos tendrás que trabajar tú.*

Recuerda: el dinero es energía. La mayoría de las personas pone energía de trabajo y deja fuera la del dinero. La gente que logra la libertad financiera ha aprendido a sustituir su inversión de energía de trabajo por otras formas de energía: entre éstas se hallan el trabajo de otras personas, los sistemas empresariales o su capital de inversión. Repito, primero tú trabajas mucho por el dinero y después dejas que éste trabaje mucho para ti.

Cuando se trata del juego del dinero, la mayoría de la gente no tiene ni idea de lo que hace falta para ganar. ¿Cuál es tu objetivo? ¿Cuándo ganas el juego? ¿Te lanzas para conseguir tres comidas decentes al día, unos ingresos de 100 000 dólares al año, convertirte en millonario o llegar a ser multimillonario? En el Seminario Intensivo Mente Millonaria el objetivo del juego del dinero que enseñamos es «no tener que trabajar nunca más... a menos que tú elijas hacerlo». Es decir, que si trabajas lo hagas «por elección, no por necesidad».

En otras palabras, el objetivo es llegar a ser «económicamente libre» lo más rápido posible. Mi definición de libertad económica es sencilla: es *la capacidad de vivir el estilo de vida que desees sin tener que trabajar ni depender de otros para obtener dinero.*

Fíjate en que es muy probable que tu estilo de vida deseado vaya a costar dinero. Por lo tanto, para ser «libre», necesitarás ganar dinero sin trabajar. El término que utilizamos para referirnos a los ingresos sin trabajo

es el de ingresos pasivos. Para ganar al juego del dinero, el objetivo es tener los suficientes ingresos *pasivos* para pagar tu estilo de vida deseado. Resumiendo, llegas a ser financieramente libre cuando tus ingresos pasivos son superiores a tus gastos.

He identificado dos fuentes principales de ingresos pasivos. La primera es «el dinero que trabaja para ti»: aquí se incluyen las ganancias procedentes de inversiones en instrumentos financieros tales como acciones, obligaciones, letras del Tesoro, mercados monetarios, fondos de inversión mobiliaria, así como poseer hipotecas u otro activo que pueda ser liquidado por dinero en efectivo.

La segunda fuente principal de ingresos pasivos es «el negocio que trabaja para ti»: esto implica generar ingresos continuados procedentes de negocios en los que no necesites involucrarte personalmente para que funcionen y produzcan ingresos. Ejemplos: bienes inmuebles en alquiler; derechos de autor de libros, música o *software*; registrar tus ideas; convertirte en franquiciador; poseer unidades de almacenaje; poseer distribuidores automáticos u otros tipos de máquinas que funcionen con monedas, y la mercadotecnia en red, por nombrar sólo unos cuantos. Aquí se incluye también montar cualquier negocio que se halle sistematizado para poder funcionar sin ti. Repito, se trata de una cuestión de energía. La idea es que sea el negocio el que esté trabajando y produciendo valor para la gente, en lugar de hacerlo tú.

La mercadotecnia en red, por ejemplo, es un concepto increíble. En primer lugar, no requiere, por lo general, que aportes un gran capital inicial. En segundo

lugar, una vez que has hecho el trabajo del principio, te permite disfrutar de unos ingresos residuales continuados (otra forma de ingresos sin trabajar tú), un año tras otro. ¡Trata de crear eso a partir de un empleo normal!

Es imposible exagerar la importancia de crear estructuras de ingresos pasivos. El asunto es sencillo: sin ingresos pasivos jamás puedes ser libre. Pero, y es un gran pero, ¿sabías que la mayoría de las personas lo pasan mal creando ingresos pasivos? Existen tres razones. Primera, el condicionamiento. La mayoría de nosotros fuimos, de hecho, programados para *no* obtener ingresos pasivos. Cuando tenías una edad entre los trece y los dieciséis años y necesitabas dinero, ¿qué te decían tus padres? ¿Decían: «Pues sal a ganarte unos ingresos pasivos»? ¡Lo dudo! La mayoría de nosotros oíamos: «Ponte a trabajar», «Búscate un empleo» o algo por el estilo. Se nos enseñó a «trabajar» por dinero, haciendo que los ingresos pasivos fuesen algo extraño para la mayoría de nosotros.

La segunda razón es que a la mayoría no se nos enseñó nunca cómo obtener este tipo de ingresos.

En la escuela, Ingresos Pasivos fue otra asignatura que no estudié nunca. En su lugar tuve que elegir carpintería y metalistería, y hacer la palmatoria perfecta para mi madre. Como en la escuela no aprendimos nada sobre crear estructuras de ingresos pasivos, lo aprendimos en otra parte, ¿verdad? Lo dudo. El resultado final es que la mayoría de nosotros no *sabe* mucho al respecto y, por lo tanto, no *hace* mucho al respecto.

Finalmente, la tercera razón es que, puesto que nunca se nos mostró ni se nos enseñó nada sobre los ingresos pasivos y sobre inversiones, nunca les hemos prestado mucha atención. Hemos basado en gran medida nuestra carrera y nuestras opciones profesionales en generar ingresos de trabajo. Si comprendieses desde temprana edad que uno de los objetivos económicos principales era crear ingresos pasivos, ¿reconsiderarías alguna de dichas opciones profesionales?

Yo estoy siempre recomendando a la gente que elija o cambie su negocio o carrera profesional a fin de que hallen una dirección en la que puedan generar corrientes de ingresos pasivos de una forma natural y relativamente fácil. Esto adquiere especial importancia hoy en día, cuando hay tanta gente que trabaja en negocios de servicios en los que tienen que estar allí en persona, para ganar dinero. No hay nada malo en dedicarse a un negocio de servicio personal, excepto el hecho de que si no te subes al tren de la inversión bastante pronto y lo haces excepcionalmente bien, quedarás atrapado en el trabajo para siempre.

Eligiendo oportunidades profesionales que de forma inmediata o a la larga produzcan ingresos pasivos, tendrás lo mejor de ambos mundos: ingresos del trabajo ahora e ingresos pasivos más adelante. Te remito a unos cuantos párrafos más atrás para repasar algunas de las opciones de ingresos profesionales pasivos que he comentado.

Por desgracia, casi todo el mundo tiene un patrón del dinero programado *para* generar ingresos del trabajo

y en *contra* de generar ingresos pasivos. Esta actitud cambiará radicalmente después de que asistas al Seminario Intensivo Mente Millonaria, en el que te cambiamos el patrón del dinero para que el hecho de obtener unos enormes ingresos pasivos te resulte algo normal y natural.

La gente rica piensa a largo plazo: equilibra su gasto en disfrute de hoy con invertir para la libertad de mañana. La gente pobre piensa a corto plazo: dirige su vida basándose en la satisfacción inmediata. Los pobres utilizan la excusa: «¿Cómo puedo pensar en mañana cuando apenas puedo sobrevivir hoy?». El problema radica en que, al final, el mañana acabará convirtiéndose en hoy; si no te has ocupado del problema de hoy, mañana estarás diciendo lo mismo otra vez.

Para aumentar tu riqueza tienes que ganar más o vivir con menos. No veo a nadie apuntándote con una pistola en la cabeza y diciéndote la casa en la que tienes que vivir, el tipo de coche que has de conducir, la ropa que debes llevar o la comida que tienes que comer. Es tuyo el poder de hacer esas elecciones. Es una cuestión de prioridades. La gente pobre elige el *ahora*, la gente rica elige el *equilibrio*. Estoy pensando en mis suegros.

Durante veinticinco años los padres de mi esposa tuvieron en propiedad una tienda, una versión modesta de un 7-Eleven aunque mucho más pequeña. La mayor parte de sus ingresos procedían de la venta de cigarrillos, golosinas, helados, chicles y refrescos. En aquel tiempo ni siquiera vendían lotería. El promedio de cada venta era inferior a un dólar. Resumiendo, se dedicaban

a un negocio de «centavos». Con todo, ahorraban la mayor parte de esos centavos: no comían fuera, no se compraban ropa buena, no tenían un coche último modelo... Vivían cómoda pero modestamente, y al final acabaron pagando su hipoteca e incluso compraron la mitad del centro comercial en el que se hallaba ubicada la tienda. A la edad de cincuenta y nueve años, ahorrando e invirtiendo «centavos», mi suegro pudo retirarse.

Lamento ser yo quien tenga que decirte esto, pero en general comprar cosas para obtener una satisfacción inmediata no es más que un vano intento por compensar nuestra insatisfacción en la vida. Con frecuencia, el hecho de «gastarte» dinero que no tienes es consecuencia de «gastar» emociones que *sí* tienes. Este síndrome se conoce comúnmente como terapia de compras. El hecho de gastar más de la cuenta y la necesidad de satisfacción inmediata tienen poco que ver con el artículo concreto que estés comprando, y mucho que ver con la falta de realización en tu vida. Por supuesto, si el hecho de gastar más de la cuenta no viene como consecuencia de tus emociones inmediatas, significa que surge de tu patrón del dinero.

Según Natalie, otra de nuestras alumnas, ¡sus padres eran el colmo de lo tacaño! Usaban cupones para todo. Su madre tenía una caja archivadora llena de cupones todos clasificados por categorías. Su padre poseía un coche de quince años totalmente oxidado, y a Natalie le daba vergüenza que la viesen en él, sobre todo cuando su madre iba a recogerla a la escuela. Cada vez que se subía en el coche, Natalie rezaba para que no hubiese nadie

mirando. En las vacaciones, su familia nunca se alojaba en un hotel; ni siquiera cogían el avión (casi imprescindible para viajar por los Estados Unidos), sino que viajaban once días en coche por el campo acampando cada noche, y así ¡todos los años!

Todo era «demasiado caro». Por el modo como actuaban, Natalie pensaba que sus padres estaban arruinados. Pero su padre ganaba lo que ella creyó que era mucho dinero en aquella época: 75 000 dólares al año. Estaba confusa.

Como odiaba los hábitos tan tacaños de sus padres, ella se volvió lo contrario: quería que todo lo suyo fuese de primera categoría y caro. Cuando se fue a vivir por su cuenta y empezó a ganar su propio dinero, ni siquiera era consciente de ello, pero en un abrir y cerrar de ojos se había gastado todo lo que tenía, ¡y más!

Tenía tarjetas de crédito y carnés de socia de todo lo habido y por haber. Acumuló todo tipo de tarjetas de crédito hasta que llegó un momento en que ¡ya no podía pagar ni siquiera los mínimos! Fue entonces cuando asistió al Seminario Intensivo Mente Millonaria, y según ella, le salvó la vida.

En el Mente Millonaria Intensivo, durante el apartado en el que identificamos vuestra «personalidad monetaria», el mundo entero de Natalie cambió. Reconoció por qué había estado gastando tanto dinero: era una forma de rencor hacia sus padres por ser tan tacaños. También era para demostrarse a sí misma y a la sociedad que ella no era tacaña. Después del curso, con

su patrón cambiado, Natalie dice que ya no siente ese impulso de gastarse el dinero de formas «estúpidas».

Nos explicó que hacía poco iba caminando por un centro comercial, y se fijó en un precioso abrigo de piel y ante color marrón claro colgado en el escaparate de una de sus tiendas favoritas. Inmediatamente la cabeza dijo: «Ese abrigo te quedaría genial, sobre todo con tu pelo rubio. Lo necesitas, no tienes un abrigo de invierno que sea bonito y "arreglado" de verdad». De modo que entró en la tienda, y mientras estaba probándoselo se fijó en la etiqueta del precio: 400 dólares. Nunca se había gastado tanto en un abrigo. La cabeza dijo: «Y qué, ¡el abrigo te queda precioso! Cómpratelo. Ya repondrás el dinero después».

Fue aquí donde nos contó que descubrió el cambio operado en ella. Casi inmediatamente que su mente le sugirió que se comprase el abrigo, salió su «archivo» mental nuevo y dijo: «¡Harías mucho mejor poniendo esos 400 dólares en tu CLF! ¿Para qué necesitas este abrigo? Ya tienes un abrigo de invierno que de momento está bien».

Sin darse cuenta estaba dejando el abrigo en suspenso hasta el día siguiente en lugar de comprárselo sin pensar, como hacía siempre. Nunca volvió por el abrigo.

Natalie se dio cuenta de que sus archivos mentales «de satisfacción material» habían quedado reemplazados por archivos «de libertad económica». Ya no estaba programada para gastar. Ahora sabe que está bien tomar lo mejor de lo que sus padres le dejaron como modelo de referencia y ahorrar dinero, para, al mismo tiempo, darse

el gusto de comprarse cosas bonitas con su cuenta para jugar y divertirse.

Natalie envió entonces a sus padres al curso para que pudiesen ser también más equilibrados. Le hace muchísima ilusión poder decir que ahora se alojan en hoteles, que se compraron un coche nuevo y que, al aprender cómo hacer que su dinero trabaje para ellos, se han jubilado como millonarios.

Ahora Natalie comprende que no tiene por qué ser tan mísera como lo eran sus padres para llegar a ser millonaria. Pero sabe también que si se gasta el dinero de manera inconsciente, como antes hacía, jamás será económicamente libre. Éstas son sus palabras: «Es una sensación increíble tener mi dinero y mi cabeza bajo control».

La idea es hacer trabajar a tu dinero para ti tanto como tú lo haces por él, y eso significa que tienes que ahorrar e invertir en lugar de que gastártelo todo se convierta en tu misión en la vida. Es casi gracioso: la gente rica tiene mucho dinero y gasta poco, mientras que la gente pobre tiene poco dinero y gasta mucho.

Largo plazo frente a corto plazo: los pobres trabajan a fin de ganar dinero para vivir hoy; los ricos lo hacen a fin de ganar dinero para crear sus inversiones, que pagarán su futuro.

La gente rica compra activos, cosas que tengan probabilidades de aumentar de valor; la gente pobre compra gastos, objetos que disminuirán de valor. Los ricos acumulan terreno; los pobres, cuentas pendientes.

Te digo lo mismo que les digo a mis hijos: «Compra bienes inmuebles». Lo mejor es que puedas adquirir propiedades que te produzcan una entrada de dinero constante, pero, por lo que a mí respecta, cualquier propiedad inmobiliaria es mejor que no tener ninguna. Por supuesto, la propiedad inmobiliaria tiene sus subidas y bajadas, pero al final, ya sea de aquí a cinco, diez, veinte o treinta años, puedes apostar que valdrá considerablemente más de lo que vale ahora, y eso podría ser todo cuanto necesitas para hacerte rico.

Compra lo que puedas permitirte ahora. Si necesitas más capital para embarcarte en ello, puedes asociarte con personas en quienes confíes y que conozcas bien. El único modo de meterse en problemas con la propiedad inmobiliaria es contraer demasiadas obligaciones crediticias o tener que vender cuando el mercado está a la baja. Si haces caso de mis anteriores consejos y administras adecuadamente tu dinero, la probabilidad de que ocurra esto será extremadamente escasa y es posible que ni exista. Como reza el dicho: «No esperes a comprar bienes inmuebles; compra bienes inmuebles y espera».

Dado que te he puesto anteriormente el ejemplo de mis suegros, me parece justo ahora ponerte el de mis propios padres. No eran pobres, pero apenas podían considerarse de clase media. Mi padre trabajaba muchísimo y mi madre no estaba bien de salud, por lo que se quedaba en casa con nosotros, con los hijos. Mi padre era carpintero y se dio cuenta de que todos los constructores que lo contrataban estaban urbanizando terrenos que habían adquirido años y años atrás. Se dio cuenta también de

que todos eran bastante ricos. Mis padres también ahorraron sus centavos y al final tuvieron suficiente dinero para comprar una parcela de tres acres de tierra fuera de la ciudad en que vivían. Les costó 60 000 dólares. Diez años después un promotor inmobiliario decidió que quería construir un centro comercial en aquel lugar y mis padres le vendieron el terreno por 600 000 dólares. Descontando su inversión original, tenemos unas ganancias medias de 54 000 dólares al año, mientras que mi padre, con su trabajo, ganaba solamente cada año entre 15 000 y 20 000 dólares. Por supuesto, ahora están jubilados y viven con total comodidad, pero te garantizo que sin la adquisición y la venta de aquel terreno habrían estado viviendo con estrecheces. Menos mal que mi padre reconoció el poder de la inversión y, especialmente, el valor de invertir en bienes inmuebles. Ahora ya sabes por qué yo acumulo terrenos.

Mientras que la gente pobre considera que un dólar (o un euro, o cualquiera que sea la moneda que utilice) es algo para cambiar por algo que quieren ahora mismo, la gente rica ve cada dólar como una «semilla» que puede plantarse para ganar cien dólares más, que después se pueden sembrar de nuevo para ganar mil más. Piénsalo: cada dólar que te gastes hoy puede costarte, en realidad, cien dólares mañana. Personalmente, considero que todos y cada uno de mis dólares son «soldados» de inversión, y su misión es la «libertad». Huelga decir que soy cuidadoso con mis «luchadores por la libertad» y no me deshago de ellos ni rápida ni fácilmente.

PRINCIPIO DE RIQUEZA:

La gente rica ve cada dólar como una «semilla» que puede plantarse para ganar cien dólares más, que después se pueden sembrar de nuevo para ganar mil más.

El truco consiste en informarse. Aprende sobre el mundo de la inversión. Familiarízate con varios vehículos de inversión y con instrumentos financieros distintos, como la propiedad inmobiliaria, las hipotecas, las acciones, los fondos, las obligaciones, el cambio de divisas, en fin, toda la gama. Después elige una sola zona de actividad en la que te convertirás en experto. Comienza a invertir en esa zona y después, más adelante, podrás diversificar.

Todo se reduce a esto: la gente pobre trabaja mucho y se gasta todo el dinero que gana, como consecuencia de lo cual tienen que trabajar mucho durante toda su vida. La gente rica trabaja mucho, ahorra y después invierte su dinero de modo que ya no tenga que trabajar mucho nunca más.

DECLARACIÓN: Pon la mano sobre el corazón y di:

«Mi dinero trabaja para mí y cada vez me gana más dinero».

Tócate la cabeza y di:

«¡Tengo una mente millonaria!».

ACCIONES DE LA MENTE MILLONARIA

1. Infórmate. Asiste a seminarios sobre inversiones. Lee al menos un libro sobre este tema al mes. Lee revistas financieras. No te estoy diciendo que sigas sus consejos: te estoy sugiriendo que te familiarices con las opciones financieras que hay por ahí. Después elige un terreno en el que convertirte en experto y comienza a invertir en esa área.
2. Cambia tu enfoque de los ingresos «activos» a los ingresos «pasivos». Haz una lista de al menos tres estrategias concretas con las que podrías crear ingresos sin trabajar, ya sea en el campo de la inversión o en el de los negocios. Comienza a investigar y después pasa a la acción sobre estas estrategias.
3. No esperes a comprar bienes inmuebles. Compra bienes inmuebles y espera.

Archivo de riqueza n.º 16

Los ricos actúan a pesar del miedo. Los pobres dejan que el miedo los detenga.

En las primeras páginas de este libro hablé del Proceso de Manifestación. Repasemos la fórmula: los pensamientos conducen a sentimientos; éstos, a acciones, y éstas, a su vez, a resultados.

Hay millones de personas que «piensan» en hacerse ricas, y miles y miles de individuos que realizan afirmaciones,

visualizaciones y meditaciones para hacerse ricos. Yo medito casi todos los días. Sin embargo, nunca que me he sentado a meditar o a visualizar me ha caído una bolsa de dinero en la cabeza. Supongo que no soy más que uno de esos desafortunados que realmente tienen que *hacer* algo para lograr el éxito.

Las afirmaciones, las meditaciones y las visualizaciones son herramientas maravillosas, pero, en mi opinión, ninguna de ellas por sí sola va a traerte dinero real en el mundo real. En éste, para triunfar tienes que pasar a la «acción» real. ¿Por qué tiene la acción una importancia tan fundamental?

Volvamos a nuestro Proceso de Manifestación. Mira los pensamientos y sentimientos: ¿forman parte del mundo interior o del exterior? Del mundo interior. Ahora mira los resultados: ¿forman parte del mundo interior o del exterior? Del mundo exterior. Eso significa que la acción es el «puente» entre el mundo interior y el exterior.

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
La acción es el «puente» entre el mundo interior y el exterior.

Así pues, si la acción es tan importante, ¿qué nos impide emprender las acciones que sabemos que necesitamos emprender?

¡El miedo!

El miedo, la duda y la preocupación se hallan entre los mayores obstáculos no sólo del éxito, sino también de

la felicidad. Por lo tanto, una de las diferencias más grandes entre ricos y pobres es que los primeros están dispuestos a actuar a pesar del miedo; los segundos dejan que éste los detenga.

Susan Jeffers escribió un libro fantástico acerca de esto, titulado *Feel the Fear and Do It Anyway* (Aunque sientas miedo, hazlo de todas formas). El error más grande que comete la mayoría de la gente es esperar que la sensación de miedo disminuya o desaparezca antes de estar ellos dispuestos a actuar. Esta gente, por lo general, espera toda su vida.

Uno de nuestros programas más populares es el Campo de Entrenamiento del Guerrero Ilustrado. En ese entrenamiento enseñamos que un verdadero guerrero puede «domar a la cobra del miedo». No dice «matar» a la cobra. No dice «librarse» ni, desde luego, «huir de ella»; dice «domar» a la cobra.

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
Un verdadero guerrero puede «domar a la cobra del miedo».

Es imprescindible darse cuenta de que no es necesario tratar de librarse del miedo con el fin de tener éxito: la gente rica y próspera tiene miedo, la gente rica y próspera tiene dudas, la gente rica y próspera tiene preocupaciones. Sólo que no dejan que estos sentimientos los detengan. La gente sin éxito tiene miedos, dudas y preocupaciones y, además, deja que esos sentimientos la detenga.

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
No es necesario tratar de librarse del miedo con el fin de tener éxito.

Por ser criaturas de hábitos, necesitamos practicar la acción a pesar del miedo, a pesar de la duda, a pesar de la preocupación, a pesar de la incertidumbre, a pesar de los inconvenientes, a pesar de la incomodidad, e incluso practicar la acción cuando no estamos de humor para actuar.

Recuerdo que me encontraba impartiendo un seminario vespertino en Seattle y, ya casi al final, estaba informando a la gente sobre el Seminario Intensivo Mente Millonaria de tres días de duración que estaba próximo a celebrarse en Vancouver. En esto, se levanta un tipo y dice: «Harv, he hecho asistir al curso al menos a una docena de familiares y amigos míos, y los resultados han sido absolutamente fenomenales: cada uno de ellos es diez veces más feliz que antes, y todos están encaminados hacia el éxito económico. Todos han dicho que era algo que te cambiaba la vida, y si celebraras el curso en Seattle segurísimo que yo vendría también».

Le agradecí su testimonio y le pregunté si estaba abierto a recibir un poco de ayuda. Él accedió y le dije: «Sólo tengo cuatro palabras para usted». Él replicó con buen humor: «¿Cuáles son?». A lo que respondí lacónicamente: *«¡Está usted totalmente arruinado!»*.

Así que le pregunté cómo le iba económicamente. Él contestó con vergüenza: «No demasiado bien». Yo,

por supuesto, respondí: «No me diga». Y comencé a despotricar en la parte delantera de la sala: «Si va usted a dejar que un trayecto en coche o un vuelo de tres horas o una caminata de tres días le impida hacer algo que necesita y quiere hacer, ¿qué otra cosa lo detendrá? Aquí tiene la fácil respuesta: *¡cualquier cosa!* Cualquier cosa lo detendrá. No por la magnitud del desafío, ¡sino por la magnitud de usted!

»Es simple —proseguí—: o es usted una persona que se detendrá o es una persona que no se detendrá. Usted elige. Si quiere crear riqueza o cualquier otra clase de éxito, tiene que ser un guerrero. Tiene que estar dispuesto a hacer lo que haga falta. *Tiene que "entrenarse" para que nada lo detenga.*

»Hacerse rico no siempre resulta cómodo. Hacerse rico no siempre resulta fácil. De hecho, hacerse rico puede resultar condenadamente duro. Pero ¿y qué? Uno de los principios clave del guerrero ilustrado dice: "Si estás dispuesto a hacer sólo lo que sea fácil, la vida será dura. Pero si estás dispuesto a hacer lo que sea duro, la vida será fácil". La gente rica no basa sus acciones en lo que es fácil y cómodo; esa forma de vivir está reservada a los pobres y a la mayoría de la clase media».

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
Si estás dispuesto a hacer sólo lo que sea fácil, la vida será dura. Pero si estás dispuesto a hacer lo que sea duro, la vida será fácil.

Se acabó la diatriba. La multitud se quedó en silencio.

Después, el tipo que había empezado toda la discusión vino a agradecerme efusivamente que le hubiese «abierto los ojos». Por supuesto, se inscribió en el curso (aun cuando fuese en Vancouver), pero lo gracioso de verdad fue oírlo de lejos hablar por teléfono al marcharme, pronunciando fervientemente a uno de sus amigos, que estaría al otro lado del teléfono, el mismo discurso exacto que yo acababa de soltarle a él. Supongo que funcionó porque al día siguiente vino con tres inscripciones más. Todos eran de la costa este... ¡y todos venían a Vancouver!

Ahora que hemos mencionado lo de resultar o no cómodo, ¿qué ocurre con la incomodidad? ¿Por qué es tan importante actuar a pesar de ella? Porque lo «cómodo» es donde tú te encuentras ahora. Si quieres pasar a un nivel nuevo en tu vida debes atravesar la barrera de tu zona de comodidad y disponerte a hacer cosas que tal vez no sean cómodas.

Supongamos que actualmente estás llevando una vida de nivel 5 y quieres pasar a una de nivel 10. Los niveles que van del 5 hacia abajo se hallan dentro de tu zona de comodidad, pero los que van del 6 hacia arriba están fuera de tu caja, en tu zona de «incomodidad». Esto significa que para llegar a una vida de nivel 10 desde una de nivel 5 tendrás que atravesar tu zona de incomodidad.

La gente pobre y la mayoría de la gente de clase media no está dispuesta a estar incómoda. Recuerda que estar cómodos constituye su mayor prioridad en la vida. Pero deja que te cuente un secreto que únicamente conocen

las personas ricas y sumamente prósperas: hallarse cómodo está sumamente sobrevalorado. Puede que el hecho de estar cómodo te haga sentir arropado, atontado y seguro, pero no te permite crecer: para crecer como persona tienes que expandir tu zona de comodidad. La única ocasión en que realmente puedes crecer es cuando te hallas *fuera* de tu zona de comodidad.

Dime una cosa: la primera vez que probaste algo nuevo ¿fue cómodo o incómodo? Por lo general, incómodo. Pero ¿qué ocurrió después? Cuanto más lo hacías más cómodo resultaba, ¿verdad? Es así como va. Todo es incómodo al principio, pero si no abandonas y continúas, al final cruzarás la zona de incomodidad y lo lograrás. Entonces tendrás una nueva zona de comodidad que se habrá expandido, lo cual significa que te habrás convertido en una persona «más grande».

La única ocasión en que de verdad estás creciendo es cuando te sientes incómodo. A partir de ahora, cuando quiera que te sientas así, en lugar de retirarte a tu vieja zona de comodidad, congratúlate y di: «Debo de estar creciendo», y continúa avanzando.

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
La única ocasión en que de verdad estás creciendo es cuando te sientes incómodo.

Si quieres ser rico y próspero, sería mejor que te fuese resultando cada vez más cómodo el hecho de estar incómodo. Prueba conscientemente a introducirte en tu zona de incomodidad y hacer lo que te asusta. He aquí

una ecuación que quiero que recuerdes durante el resto de tu vida: ZC = ZR.

Significa que tu «zona de comodidad» equivale a tu «zona de riqueza».

Expandiendo la primera expandirás el tamaño de tu zona de ingresos y riqueza. Cuanto más cómodo tengas que estar, menos riesgos estarás dispuesto a asumir, menos oportunidades aprovecharás, a menos gente conocerás y menos estrategias nuevas probarás. ¿Captas lo que quiero decir? Cuanta más prioridad das a la comodidad, más pequeño te vuelves por el miedo.

Por el contrario, cuando estás dispuesto a e-s-t-i-r-a-r-t-e, expandes tu zona de oportunidad, y esto te permite atraer y retener más ingresos y riqueza. Cuando tienes un «contenedor» (zona de comodidad) grande, el universo se apresurará a llenar ese espacio. La gente rica y próspera tiene una gran zona de comodidad, y está constantemente expandiéndola para poder alcanzar y retener una mayor riqueza.

Nadie ha muerto jamás de incomodidad, y, sin embargo, vivir en nombre del confort ha matado más ideas, oportunidades, acciones y crecimiento que todo lo demás junto. ¡La comodidad mata! Si tu objetivo en la vida es estar cómodo, te garantizo dos cosas: primera, jamás serás rico; segunda, jamás serás feliz. La felicidad no proviene de vivir una vida con poco entusiasmo, preguntándose siempre qué podría haber sido. La felicidad viene como consecuencia de hallarnos en nuestro estado natural de crecimiento y vivir de acuerdo con nuestro máximo potencial.

Prueba esto: la próxima vez que te sientas incómodo, inseguro o asustado, en lugar de encogerte y retirarte a la seguridad, fuerza la marcha hacia delante. Siente y experimenta la sensación de incomodidad, reconociendo que es únicamente una sensación, y que no tiene el poder de detenerte. Si prosigues obstinadamente a pesar de la incomodidad, al final alcanzarás tu objetivo.

Si la sensación de incomodidad disminuye alguna vez, o no, es algo que carece de importancia. De hecho, cuando se reduzca, tómalo como una señal para incrementar tu objetivo, ya que en el minuto en que te encuentres cómodo has dejado de crecer. Recuerda, para desarrollarte hasta tu máximo potencial, debes vivir siempre al borde de tu caja.

Y por ser criaturas de hábito, debemos *practicar*. Te insto a que practiques la acción a pesar del miedo, a pesar de los inconvenientes, a pesar de la incomodidad, y a que la sigas practicando incluso cuando no estés de humor: haciéndolo, enseguida pasarás a un nivel de vida más elevado. Por el camino, asegúrate de comprobar tu cuenta bancaria, ya que, te garantizo que también ella estará creciendo rápidamente.

Llegados a este punto, en algunos de mis seminarios vespertinos pregunto al auditorio: «¿Cuántos de vosotros estáis dispuestos a practicar la acción a pesar del miedo y la incomodidad?». Por regla general todos los presentes levantan la mano (probablemente porque les da pánico que vaya a «meterme» con ellos). Entonces digo: «¡Hablar es fácil! Veamos si lo decís en serio». A continuación saco una flecha de madera con punta de

acero y explico que, como práctica para esta disciplina tienen que romperla con la garganta. Demuestro cómo se hunde la punta de acero en la parte blanda de la garganta, mientras otra persona sostiene el otro extremo de la flecha contra la palma de su mano extendida. La idea es ir hacia la flecha y romperla utilizando únicamente la garganta antes de que se te clave en el cuello.

¡En este punto la mayoría de la gente se halla en estado de *shock*! A veces pido un voluntario para realizar este ejercicio, en ocasiones entrego flechas a todos los presentes. ¡He tenido auditorios con más de mil personas rompiendo flechas!

¿Puede realizarse esta hazaña? ¡Sí! ¿Da miedo? No te quepa duda ¿Es incómodo? Absolutamente. Pero, repito, la idea es que el miedo y la incomodidad no te detengan. La idea es practicar, entrenarte a hacer lo que haga falta y actuar a pesar de cualquier cosa que pudiera cruzarse en tu camino.

¿La mayoría de la gente rompe la flecha? Sí, todos los que van hacia ella con un cien por cien de compromiso lo hacen. Sin embargo, quienes caminan hacia ella lentamente, con poco entusiasmo, o no caminan, no consiguen romperla.

Tras el ejercicio de la flecha pregunto: «¿Cuántos de vosotros habéis encontrado más fácil romper físicamente la flecha de lo que vuestra mente se había imaginado?». Todos coinciden en que realmente resultó mucho más fácil de lo que pensaban que sería. ¿Por qué es esto así? Aquí viene una de las lecciones más importantes que aprenderás a lo largo de tu vida.

Tu mente es la mayor guionista de «culebrones» de la historia: se inventa relatos increíbles, generalmente basadas en dramas y desastres, de situaciones que jamás han ocurrido y probablemente nunca ocurrirán. Mark Twain lo dijo de la mejor forma: «He tenido miles de problemas en mi vida, la mayoría de los cuales nunca sucedieron en realidad».

Una de las cosas más importantes que jamás puedas comprender es que *tú no eres tu mente*: tú eres mucho más grande y mayor que ella; ésta es una parte de ti, del mismo modo que lo es tu mano.

Una pregunta para la reflexión: ¿y si tuvieses una mano que fuese exactamente igual que tu mente? Que estuviese esparcida por todas partes, que estuviese siempre pegándote y no se callase nunca. ¿Qué harías con ella? La mayoría de las personas responden algo como: «¡Cortármela!». Pero tu mano es una poderosa herramienta, de modo que ¿por qué ibas a cortártela? La auténtica respuesta, por supuesto, es que querrías controlarla, mandar sobre ella y entrenarla para que trabajase para ti en lugar de contra ti.

Entrenar tu propia mente y mandar sobre ella es la habilidad más importante que podrías poseer jamás, tanto en términos de felicidad como de éxito, y eso es exactamente lo que he estado haciendo con este libro y continuaré haciendo contigo en el caso de que asistas a uno de nuestros programas en vivo.

PRINCIPIO DE RIQUEZA:

Entrenar tu propia mente y mandar sobre ella es la habilidad más importante que podrías poseer jamás, tanto en términos de felicidad como de éxito.

¿Cómo entrenas la mente? Debes empezar observándola: fíjate en cómo produce constantemente pensamientos que no contribuyen a tu riqueza ni a tu felicidad. Al identificarlos, podrás comenzar a sustituir conscientemente esos pensamientos no estimulantes por otros que sí lo sean. ¿Dónde encuentras estos modos de pensar estimulantes? Aquí mismo, en este libro. Todas y cada una de las declaraciones de esta obra constituyen una forma de pensar estimuladora y que funciona.

Adopta estas formas de pensar y de ser y estas actitudes como propias. No tienes por qué esperar una invitación formal. Decide ahora mismo que tu vida sería mejor si eligieses pensar de las formas que hemos estado describiendo en este libro, en lugar de hacerlo a través de los hábitos mentales contraproducentes del pasado. Toma la decisión de que a partir de ahora tus pensamientos no te dirigen: tú los diriges a ellos. De ahora en adelante, tu mente ya no es la capitana del barco, sino tú, y tu mente trabaja para ti.

Puedes elegir tus pensamientos.

Tienes la capacidad natural de anular cualquiera de ellos que no esté ayudándote, en cualquier momento o circunstancia. Puedes instalar también pensamientos autoestimulantes en cualquier momento, simplemente

tomando la opción de centrarte en ellos. Tienes el poder de controlar tu mente.

Como mencioné antes, Robert Allen, que es un autor famoso y uno de mis amigos más íntimos, dijo algo muy profundo en uno de mis seminarios: «Ningún pensamiento vive en tu cabeza sin pagar alquiler».

Lo que esto significa es que pagarás el precio de los pensamientos negativos. Pagarás en dinero, en energía, en tiempo, en salud y en tu nivel de felicidad. Si quieres pasar rápidamente a un nuevo nivel de vida, comienza a distribuir tus pensamientos en una de estas dos categorías: estimulantes y negativos. Observa los que tienes y ve si contribuyen a tu felicidad y a tu éxito o no. Después opta por abrigar únicamente pensamientos estimuladores mientras rehúsas centrarte en los no estimuladores. Cuando aparezca uno no productivo, di: «Anúlate» o «Gracias por participar» y sustitúyelo por un modo de pensar más positivo. Yo llamo a este proceso pensamiento de poder. Recuerda mis palabras: si lo practicas, tu vida jamás volverá a ser igual. ¡Te lo prometo!

Así pues, ¿qué diferencia existe entre «pensamiento de poder» y pensamiento «positivo»? La distinción es mínima pero profunda. Para mí, la gente utiliza el pensamiento positivo para fingir que todo es color de rosa, cuando en realidad cree que no lo es. Con el pensamiento de poder entendemos que todo es neutro, que nada tiene significado excepto el que nosotros le damos y que vamos a inventar una historia y dar a lo que sea su significado correspondiente.

Ésta es la diferencia entre el pensamiento positivo y el pensamiento de poder: con el primero la gente cree que sus pensamientos son ciertos; el segundo reconoce que no lo son pero que —ya que, de todos modos, estamos inventando una historia— vale la pena inventarnos una historia que nos ayude. Y no lo hacemos porque nuestros nuevos pensamientos sean «ciertos» en un sentido absoluto, sino porque nos resultan más útiles y producen una sensación mil veces mejor que los no productivos.

Antes de dejar este apartado, debo advertírtelo: no intentes en casa el ejercicio de romper la flecha, ya que tiene que montarse de una forma concreta o podrías hacerte daño a ti mismo o a otras personas. En nuestros programas utilizamos equipo protector. Si te interesan este tipo de ejercicios, entra en nuestra página web para ver la descripción del Campo de Entrenamiento del Guerrero Ilustrado. En dicho programa te proporcionamos todo lo que puedes manejar ¡y más!

DECLARACIONES: Pon la mano sobre el corazón y di:

«Actúo a pesar del miedo».
«Actúo a pesar de la duda».
«Actúo a pesar de la preocupación».
«Actúo a pesar de los inconvenientes».
«Actúo a pesar de la incomodidad».
«Actúo cuando no estoy de humor».

Tócate la cabeza y di:

«¡Tengo una mente millonaria!».

ACCIONES DE LA MENTE MILLONARIA

1. Anota tus tres mayores preocupaciones, inquietudes o temores relativos al dinero y a la riqueza. Desafíalos. Para cada uno, escribe lo que harías si la situación que temes se produjese de verdad. ¿Podrías, aun así, sobrevivir? ¿Podrías recuperarte? Lo más probable es que las respuestas sean que sí. ¡Entonces deja de preocuparte y empieza a hacerte rico!
2. Practica salir de tu zona de comodidad. Toma de manera intencionada decisiones que te resulten incómodas. Habla con personas con quienes normalmente no hablarías, pide un ascenso en tu trabajo o sube los precios en tu negocio, despiértate una hora antes cada día, camina por el bosque de noche. Sigue el Entrenamiento del Guerrero Ilustrado: ¡te entrenará para ser imparable!
3. Emplea el «pensamiento de poder». Obsérvate a ti mismo y estudia tus patrones de pensamiento. Alberga únicamente pensamientos que contribuyan a tu felicidad y a tu éxito. Desafía a la vocecita de tu cabeza cuando te diga: «No puedo», «No quiero» o «No me apetece». No permitas que esa voz basada en el miedo y en la comodidad te gane la batalla. Haz contigo mismo el pacto de que siempre que la voz trate de impedirte hacer algo que contribuiría a tu éxito lo harás igualmente, para mostrar a tu mente que el jefe eres tú, no ella. No sólo incrementarás tu confianza de un modo espectacular, sino que al final esta voz se quedará cada vez más callada al reconocer que causa poco efecto sobre ti.

Archivo de riqueza n.º 17

Los ricos aprenden y crecen constantemente.
Los pobres piensan que ya lo saben.

Al inicio de mis seminarios en vivo presento a la gente lo que llamo «las tres palabras más peligrosas»; esas palabras son: «Ya lo sé». Y ¿cómo se sabe si se sabe algo? Sencillo: si lo *vives*, significa que lo sabes. Si no, has oído hablar de ello, has leído sobre ello o hablas de ello, pero no lo sabes. Dicho claramente, si no eres verdaderamente rico y feliz, es muy probable que aún te queden cosas por aprender acerca del dinero, del éxito y de la vida.

Como expliqué al principio de este libro, durante mis tiempos «de ruina», tuve la suerte de recibir unos consejos de un amigo multimillonario que se compadeció de mi penosa situación. Recuerda lo que me dijo: «Harv, si no te las estás arreglando todo lo bien que te gustaría, hay algo que no sabes». Por suerte, me tomé a pecho su sugerencia y pasé de ser un «sabelotodo» a un «aprendelotodo». A partir de aquel momento todo cambió.

Los pobres tratan con frecuencia de demostrar que tienen razón. Se ponen una máscara como si lo tuviesen todo resuelto y como si el hecho de que se hallen arruinados o pasando apuros se debiese sólo a algún golpe de mala suerte o a un problema técnico temporal del universo.

Una de mis frases más célebres es la siguiente: «Puedes ir tirando *o* puedes ser rico, pero no las dos cosas». «Ir tirando» significa mantenerte en tus viejas maneras de pensar y de ser, que por desgracia son las culpables de

la situación en que te encuentras ahora. Esta filosofía es también válida para la felicidad, en el sentido de que «puedes ir tirando *o* puedes ser feliz».

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
Puedes ir tirando o puedes ser rico,
pero no las dos cosas.

Existe un dicho famoso que adquiere aquí perfecto sentido: «Si sigues haciendo lo que has hecho siempre, continuarás obteniendo lo que siempre has obtenido». Ya conoces tus maneras: lo que necesitas es conocer algunas maneras nuevas. Por eso escribí este libro. Mi objetivo es proporcionarte unos cuantos archivos mentales nuevos para añadir a los que ya tienes. Archivos nuevos significan nuevas formas de pensar, nuevas acciones y, por lo tanto, nuevos resultados.

Por eso es imprescindible que continúes aprendiendo y creciendo.

Los físicos coinciden en afirmar que nada en este mundo es estático: todo cuanto está vivo se halla en constante cambio. Toma cualquier planta: si no crece, eso indica que está muriéndose. Lo mismo ocurre con las personas así como con todos los demás organismos vivientes: si no creces, significa que estás muriéndote.

El siguiente dicho, del autor y filósofo Eric Hoffer, es uno de mis favoritos: «Los que están aprendiendo heredarán la Tierra, mientras que los que ya saben estarán perfectamente equipados para vivir en un mundo

que ya no existe». Otra forma de decirlo sería: si no estás continuamente aprendiendo, te quedarás atrás.

La gente pobre alega que no puede permitirse recibir formación debido a la falta de tiempo o de dinero. Por otro lado, la gente rica se identifica con la cita de Benjamin Franklin: «Si piensas que la formación es cara, prueba con la ignorancia». Estoy seguro de que ya has oído esto alguna vez: «el conocimiento es poder», y el poder no es otra cosa que la capacidad de actuar.

Siempre que ofrezco el programa del curso Intensivo Mente Millonaria me resulta interesante que generalmente sea la gente que está más arruinada la que dice:

Relato recibido de Andrew Wilton

Harv:
Me llamo Andrew Wilton y tengo dieciocho años. Acabo de terminar mi primer año de universidad. Hace dos años asistí al Mente Millonaria Intensivo y desde entonces he estado utilizando las técnicas que aprendí allí.
Este febrero pasado, durante la semana de lectura, mientras mis amigos estuvieron trabajando o visitando a su familia, con el dinero que había ahorrado con tus métodos, pude pasar diez días en la costa sur de España. ¡Qué experiencia!
No habría tenido la libertad económica de ir adonde quisiera y hacer lo que quisiera si no hubiera puesto en práctica las estrategias que aprendí en el MMI.
Gracias, Harv.

«Yo no necesito el curso», «No tengo tiempo» o «No tengo ese dinero». Sin embargo, los millonarios y multimillonarios se inscriben todos y dicen: «Con que pueda aprender sólo una cosa nueva o mejorar una sola cosa, ya vale la pena». A propósito, si no tienes tiempo para hacer lo que quieres hacer, o necesitas hacer, lo más probable es que seas un esclavo moderno. Y si no tienes dinero para aprender cómo llegar a ser próspero, probablemente lo necesites más que nadie. Lo siento, pero decir: «No tengo ese dinero» no «cuela». ¿Cuándo tendrás ese dinero? ¿Qué va a ser distinto dentro de un año, de dos o de cinco? He aquí la fácil respuesta: ¡nada! Entonces estarás diciendo otra vez exactamente las mismas palabras.

El único modo que conozco de que tengas el dinero que quieres es aprender a jugar al juego del dinero por dentro y por fuera: necesitas formarte en las habilidades y estrategias para acelerar tus ingresos, administrar el dinero e invertirlo de forma eficaz. La definición de demencia es: hacer lo mismo una y otra vez, y esperar resultados distintos. Mira, si lo que has estado haciendo estuviese funcionando, ya serías rico y feliz. Cualquier otra cosa que tu mente conjure como respuesta no es más que una excusa o una justificación.

Odio ponértelo tan delante de las narices, pero, tal como yo lo veo, ése es mi trabajo. Creo que un buen entrenador siempre te exigirá más de lo que te exigirías tú mismo. Si no, ¿para qué diablos necesitas uno? Como entrenador, mi objetivo es entrenarte, inspirarte, animarte, persuadirte y hacer que observes, a todo color y con claridad cristalina, qué es lo que te retiene. En resumen,

hacer lo que haga falta para conseguir que pases al siguiente nivel en tu vida. Si es necesario, te destrozaré y después te recompondré de un modo que funcione. Haré lo que haga falta para hacerte diez veces más feliz y cien veces más rico. Si estás buscando al eterno optimista, yo no soy tu hombre. Si quieres mejorar deprisa y de forma permanente, prosigamos.

El éxito es una habilidad que puede aprenderse. Puedes aprender a triunfar en cualquier cosa: si quieres ser un gran jugador de golf, puedes aprender a hacerlo; si quieres ser un gran pianista, puedes aprender a hacerlo; si quieres ser verdaderamente feliz, puedes aprender a hacerlo; si quieres ser rico, puedes aprender a hacerlo. No importa dónde te encuentres ahora mismo, ni desde dónde estés empezando. Lo que importa es que estés dispuesto a aprender.

Una de mis citas más conocidas es: «Todo maestro fue alguna vez aprendiz». Te doy un ejemplo. Hace un tiempo tuve en mi seminario a un esquiador olímpico. Cuando realicé esta afirmación, se puso en pie y pidió intervenir. Se mostraba firme y, por alguna razón, pensé que iba a discrepar vehementemente. Por el contrario, les contó a todos los presentes la historia de que cuando era niño era el peor esquiador de todos sus compañeros, que a veces no lo llamaban para ir a esquiar con ellos porque era demasiado lento. Para mejorar, se iba a la montaña en cuanto llegaba el fin de semana y recibía lecciones. No pasó mucho tiempo hasta que no sólo se puso a la altura de los demás sino que los superó. Luego se inscribió en un club de esquí y aprendió de un entrenador

de alto nivel. Sus palabras exactas fueron que «ahora podría ser un maestro en esquí, pero arranqué siendo, definitivamente, muy poco diestro. Harv tiene toda la razón: puedes aprender a triunfar en cualquier cosa. Yo aprendí a prosperar en el esquí, ¡y mi próximo objetivo es aprender a prosperar con el dinero!».

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
«Todo maestro fue alguna vez aprendiz».
T. Harv Eker

Nadie sale del útero materno siendo un genio de las finanzas. Toda persona rica aprendió a triunfar en el juego del dinero, y tú también puedes. Recuerda el lema: ¡si ellos pueden hacerlo, yo también puedo!

Llegar a ser rico no tiene tanto que ver con hacerte rico económicamente como con quién quieres llegar a ser, en lo que se refiere a carácter y mente. Quiero compartir contigo un secreto que poca gente conoce: el modo más rápido de hacerse rico y de permanecer rico ¡es trabajar en desarrollarte *a ti mismo*! La idea es cultivarte tú para crecer hasta convertirte en una persona «próspera». Repito una vez más: tu mundo exterior es meramente un reflejo de tu mundo interior. Tú eres la raíz; tus resultados son los frutos.

Hay un dicho que me gusta: «Te llevas a ti mismo contigo adondequiera que vayas». Si te cultivas hasta crecer y convertirte en una persona próspera, en lo que se refiere a fuerza de carácter y mente, triunfarás de forma natural en cualquier cosa que hagas. Adquirirás el

poder de la decisión absoluta. Adquirirás el poder interior y la capacidad de elegir cualquier empleo, negocio o campo de inversión sabiendo que será un éxito. Ésta es la esencia de este libro: cuando eres una persona de nivel 5 obtienes resultados de nivel 5; pero si puedes crecer hasta ser una persona de nivel 10, obtendrás resultados de nivel 10.

Sin embargo, haz caso de esta advertencia: si no realizas el trabajo interior sobre ti mismo y, de algún modo, recibes mucho dinero, es muy probable que lo pierdas. Pero si te conviertes en una «persona» próspera por dentro y por fuera, no sólo harás dinero: lo conservarás, lo harás crecer y, lo que es más importante, serás verdaderamente feliz.

La gente rica entiende que el orden para el éxito es SER, HACER, TENER.

La gente pobre y de clase media cree que el orden para el éxito es TENER, HACER, SER.

La gente pobre y la mayoría de la de clase media piensa: «Si *tuviese* mucho dinero podría *hacer* lo que quisiera y *sería* feliz».

Los ricos entienden: «Si *me convierto en* una persona próspera, podré *hacer* lo que necesito hacer para *tener* lo que quiero, incluido mucho dinero».

Y ésta es otra cosa que únicamente sabe la gente rica: el objetivo de crear riqueza no es principalmente tener mucho dinero; el objetivo de crear riqueza es cultivarte para crecer hasta convertirte en la mejor persona que puedas ser. De hecho, ése es el objetivo de todos los objetivos: cultivarte como persona. A la cantante y

actriz de fama mundial Madonna se le preguntó por qué persistía en cambiar de imagen, de música y de estilo todos los años. Ella respondió que la música era su medio de expresar su «yo» y que el hecho de reinventarse a sí misma cada año la obligaba a crecer para convertirse en la clase de persona que quiere ser.

Resumiendo, el éxito no es un «qué», es un «quién». La buena noticia es que «quien» tú seas es totalmente susceptible de ser formado y de mejorarse Yo debería saberlo. No soy en modo alguno perfecto ni me acerco a la perfección siquiera, pero cuando miro quién soy actualmente en oposición a quién era hace veinte años, veo una correlación directa entre «yo y mi riqueza» (o la ausencia de ella) de entonces y «yo y mi riqueza» de ahora. Aprendí mi camino hacia el éxito y tú también puedes hacerlo. Por eso me dedico al negocio de la formación: sé por experiencia personal que prácticamente cualquier individuo puede formarse para tener éxito. Yo me formé para tener éxito, y ahora he podido formar a otras decenas de miles de personas para que lo tengan. ¡La formación funciona!

He descubierto que otra diferencia clave entre los ricos y la gente pobre y de clase media es que los primeros son *expertos* en su campo, la gente de clase media es mediocre en su campo y los pobres son malos en su campo. ¿Cómo de bueno eres en lo que haces? ¿Cómo de bueno eres en tu empleo? ¿Cómo de bueno eres en tu negocio? ¿Quieres un modo totalmente objetivo de saberlo? Mira tu sueldo: eso te lo dirá todo. Es sencillo: *para cobrar la mejor paga debes ser el mejor.*

PRINCIPIO DE RIQUEZA:
Para cobrar la mejor paga debes ser el mejor.

En el mundo del deporte profesional todos los días reconocemos este principio. Generalmente, los mejores jugadores de todos los deportes son los que ganan más. Son los que también obtienen más dinero en promociones. Este mismo principio es también cierto tanto en el mundo de los negocios como en el de las finanzas: tanto si eliges ser propietario de un negocio, profesional o distribuidor de mercadotecnia en red, como si te dedicas a las ventas por comisión, tienes un empleo asalariado o eres inversor en propiedad inmobiliaria, en acciones o en cualquier otra cosa, cuanto mejor seas en ello más ganarás. Ésta es precisamente otra razón por la que aprender continuamente y perfeccionar tu habilidad en cualquier campo en el que te encuentres es algo imprescindible.

Sobre el tema del aprendizaje, vale la pena advertir que los ricos no sólo continúan aprendiendo sino que se aseguran de hacerlo de quienes ya han estado allí donde ellos quieren ir. Una de las cosas que más me influyeron personalmente fue de quién aprendía. Siempre procuré aprender de verdaderos maestros en sus respectivos campos; no de quienes se autoproclamaban expertos, sino de los que podían corroborar lo que decían con resultados en el mundo real.

La gente rica consulta a personas que sean más ricas que ellos. La gente pobre consulta a sus amigos, los cuales están igual de arruinados que ellos.

Hace poco me reuní con un banquero de inversiones que quería hacer negocios conmigo. Sugería que, para empezar, le confiase algunos cientos de miles de dólares. Después me pidió que le enviase mis extractos de cuentas para que él pudiese hacer sus recomendaciones.

Lo miré a los ojos y le dije: «Disculpe, pero ¿no está usted entendiendo esto al revés? Si quiere que lo contrate para que me administre el dinero, ¿no sería más apropiado que me enviara usted a mí *sus* extractos de cuentas? Y si no es usted muy rico, ¡no se moleste!». El hombre se quedó muy sorprendido. Parece que nadie le había preguntado jamás por su propia fortuna neta como condición para invertir con él.

Es absurdo. Si fueses a escalar el monte Everest, ¿contratarías a un guía que no hubiese estado antes en la cumbre, o sería más inteligente encontrar a alguien que hubiera llegado varias veces hasta lo más alto y supiera exactamente cómo hacerlo?

Así pues, te aconsejo que pongas toda tu atención y energía en formarte continuamente y, al mismo tiempo, que seas muy selectivo a la hora de escoger a la persona de la que te dejarás aconsejar y de la que aprenderás. Si aprendes de quienes se hallan arruinados, aun cuando sean asesores, preparadores o planificadores, sólo hay una cosa que podrán enseñarte: ¡a estar arruinado!

Por cierto, te recomiendo encarecidamente que consideres la posibilidad de contratar a un entrenador de éxito personal: uno que sea bueno te mantendrá en guardia para que hagas lo que hayas dicho que quieres hacer. Hay entrenadores que lo son «de la vida», es decir, que manejan la

gama de todo, mientras que hay otros que tienen especialidades entre las cuales podrían encontrarse el rendimiento personal o profesional, las finanzas, los negocios, las relaciones, la salud e incluso la espiritualidad. Y te repito, averigua los antecedentes de tu posible entrenador para asegurarte de que haya demostrado éxito en los ámbitos que sean importantes para ti.

Al igual que existen senderos seguros para escalar el monte Everest, existen rutas y estrategias demostradas para crear elevados ingresos, una rápida libertad financiera y riqueza. Tienes que estar dispuesto a aprenderlas y utilizarlas.

Como parte de nuestro método Mente Millonaria de Administración del Dinero, te sugiero que pongas el 10% de tus ingresos en un Fondo de Formación. Utiliza este dinero específicamente para cursos, libros, cintas, CDs o cualquier otro medio que elijas para formarte, ya sea a través del sistema educativo formal, de las empresas de formación privadas o de la preparación personalizada e individualizada. Sea cual sea el método que elijas, este fondo te garantizará los medios para aprender y crecer en lugar de repetir la cantinela de persona pobre del «ya lo sé». Cuanto más aprendes, más ganas... ¡y puedes llevarlo al banco!

DECLARACIÓN: Pon la mano sobre el corazón y di:

«Me comprometo a aprender y crecer constantemente».

Tócate la cabeza y di:

«¡Tengo una mente millonaria!».

ACCIONES DE LA MENTE MILLONARIA

1. Comprométete en tu crecimiento. Cada mes lee al menos un libro, escucha una cinta o CDs educativos o haz un seminario sobre el dinero, los negocios o el desarrollo personal. ¡Tus conocimientos, tu confianza y tu éxito aumentarán!
2. Plantéate contratar a un «entrenador» o preparador personal que te mantenga en guardia.
3. Asiste al Curso Intensivo Mente Millonaria. Este increíble evento ha transformado la vida a miles y miles de personas ¡y transformará también la tuya!

Bien, ¿y qué diablos hago ahora?

Y ahora ¿qué? ¿Qué haces? ¿Por dónde empiezas?

Lo he dicho antes, y lo diré otra vez, y otra, y otra: «Hablar es fácil». Espero que hayas disfrutado leyendo este libro, pero —y esto es lo más importante— confío en que utilices sus principios para mejorar espectacularmente tu vida. Sin embargo, según mi experiencia, el hecho de leer por sí solo no te traerá los resultados que estás buscando. Leer es un comienzo, pero si quieres tener éxito en el mundo real, serán tus acciones lo que cuente.

En la primera parte del libro te he presentado el concepto de tu patrón del dinero. Es sencillo: tu patrón financiero marcará tu destino financiero. Asegúrate de realizar cada uno de los ejercicios que he sugerido en los

apartados de la programación verbal, los modelos de referencia y los incidentes concretos, con el fin de comenzar a cambiar tu patrón a uno que contribuya a la prosperidad económica. Te animo también a realizar las declaraciones que he propuesto, todos y cada uno de los días.

En la segunda parte has aprendido diecisiete modos concretos en que la gente rica piensa de forma distinta a la pobre y de clase media. Te recomiendo que memorices cada uno de estos «archivos de riqueza» repitiendo diariamente sus declaraciones: así se arraigarán estos principios en tu mente. Al final te encontrarás mirando la vida y, especialmente, el dinero de un modo muy diferente. A partir de ahí tomarás nuevas opciones y decisiones, y crearás nuevos resultados. Para acelerar este proceso, asegúrate de realizar los ejercicios de acción que se dan al final de cada uno de los archivos de riqueza.

Estos ejercicios de acción son imprescindibles. Para que el cambio sea permanente, debe producirse a nivel celular; el cableado de tu cerebro debe rehacerse. Esto significa que tienes que poner el material en práctica: no sólo leértelo, no sólo hablar de ello y no sólo pensar en ello, sino hacerlo realmente.

Cuidado con la vocecita de tu cabeza que te diga algo así como: «Ejercicios, ejercicios, yo no necesito ni tengo tiempo para ejercicios». Fíjate en quién está hablando aquí: la mente condicionada, ¡es ella! Recuerda que su cometido es mantenerte justo en el lugar donde estás, en tu zona de comodidad. No la escuches. Realiza los ejercicios de acción, haz tus declaraciones, ¡y observa cómo sale disparado el cohete de tu vida!

Te sugiero también que releas este libro de principio a fin al menos una vez al mes durante el siguiente año. Podría ser que tu vocecita estuviese gritando: «¿Qué? Ya me he leído el libro, ¿para qué necesito leerlo una y otra vez?». Buena pregunta, y la respuesta es sencilla: la repetición es la madre del aprendizaje. Repito, cuanto más estudies este libro más rápidamente te resultarán los conceptos naturales y automáticos.

Asegúrate de visitar www.millionairemindbook.com y hacer clic en FREE BOOK BONUSES para recibir varios valiosos regalos, entre ellos:

- Un listado de declaraciones imprimible apto para enmarcar.
- El «pensamiento de la semana» de la Mente Millonaria.
- El «recordatorio de acción» de la Mente Millonaria.
- La «hoja de seguimiento de la fortuna neta» de la Mente Millonaria.
- Una impresión de tu «Compromiso para con la Riqueza».

Como afirmaba anteriormente, yo aprendí mi camino al éxito, de modo que ahora me toca a mí ayudar a otros. Mi misión es «formar e inspirar a la gente para que viva mejor en función del coraje, la decisión y la alegría en lugar de hacerlo basándose en el miedo, la necesidad y la obligación».

Me siento verdaderamente afortunado por crear seminarios, talleres y campamentos que transforman la vida de la gente de una forma rápida y permanente. Me hace muchísima ilusión haber podido ayudar a más de 250.000 personas a ser más ricas y felices. De corazón te invito a que asistas al Seminario Intensivo Mente Millonaria de tres días: este evento te llevará a un nivel de éxito totalmente nuevo. En el curso te cambiamos tu patrón del dinero.

Bien, por ahora, ya está. Gracias por emplear tu valioso tiempo leyendo este libro. Te deseo un tremendo éxito y felicidad verdadera, y espero ansiosamente conocerte pronto en persona.

Por tu libertad,

T. Harv Eker

Índice

Agradecimientos 9
¿Quién diablos es T. Harv Eker
y por qué tendría yo que leer este libro? 11
Primera parte . Tu patrón del dinero 21
Segunda parte. Los archivos de riqueza 73
Bien. ¿y qué diablos hago ahora? 245